TAMPAK MUKA RUMAH TYPE 70/216

INTERIOR TYPE 60/180

Dari Listrik sampai Properti

Terjun ke bisnis properti dengan 30 hektar lahan BDI dari 100 hektar yang direncanakan menjadi pengalaman berikut bagi Johnny Santoso. Sejumlah lahan skala kecil di daerah permukiman di Jalan Pupuk Raya sudah digarapnya, di samping sejumlah bangunan-bangunan tinggi lain seperti Kantor Walikotamadya Balik Papan, Gedung Bank Dagang Negara.

Pengalaman sebelumnya banyak mengilhami pengembangan kawasan permukiman BDI yang saat ini tergolong terbesar. Namun, awal terjun ke bisnis bagi pria kelahiran Ampenan Lombok, Nusa Tengara Barat ini pada saat hijrahnya ke Balikpapan tahun 1975. "Pada waktu itu saya melihat ada celah bisnis di bidang kelistrikan, maka tahun 1977 saya membuka usaha sendiri. Kendala utama saya waktu itu modal, kemudian didatangi ketua RW,RT dan Lurah Pandan Sari," kata Johnny mengenang.

Kepada warga saya menceritakan ketrampilan di bidang kelistrikan dan bisa membantu masyarakat mengurus listrik dengan tarif setara PLN. Bak gayung bersambut ditambah keberanian, kejujuran dan keseriusan dalam menjalankan pekerjaan masyarakat akhirnya percaya. Sukses di desa itu kemudian diminta Pemda Balik Papan dan PLN untuk menggarap lampu penerangan jalan hingga sekarang.

Seiring perkembangan perusahaan, ekspansipun tak ketinggalan. Untuk melengkapi perusahaan kontraktor listrik Johnny mendirikan bengkel listrik yang diantaranya menangani rancang bangun lampu taman dan lampu kota. "Lampu natrium untuk kota dan lampu taman di balai kota merupakan salah satu hasil karya kami," tuturnya dengan nada bangga.

Kesuksesan membuka usaha kelistrikan di Balikpapan telah menghantarkan pengusaha ini mendirikan usaha konstruksi. Proyek pertamanya pembangunan jalan di depan *shopping center* Kebun Sayur, Gunung Malang. Proyek berikutnya adalah pembangunan jalan dari rumah sakit Pertamina hingga pelabuhan Semayang. Kemudian membangun gedung Balai Kota Balikpapan dan Bank Dagang Negara. Tak ketinggalan pula membangun Perumahan Pertamina, Perumahan Bank dagang Negara dan Rumah Sangat Sederhana sebanyak 427 unit.

Kesuksesan demi kesuksesan yang telah direngkuh mendorong untuk menekuni berbagai bidang usaha. Maraknya bisnis properti juga tak luput dari perhatian. Berbekal pengalaman di kontraktor umum, membangun hunian skala kecil di daerah Pupuk, sampai akhirnya Johnny berani membuka lahan skala besar 100 hektar di BDI. "Kami ingin menyediakan perumahan terbaik bagi warga Balikpapan," kata pria dengan 1 putri dan 2 putra itu.

JALAN BOULEVARD DENGAN LATAR BELAKANG PERBUKITAN

SUASANA DI MALAM HARI

APA KATA MEREKA?

Membeli rumah untuk dihuni bukan keputusan mudah. Setiap informasi layak dikumpulkan agar diperoleh keputusan yang tepat,sehingga memberikan kepuasan bagi penghuninya. Apa alasan mereka membeli rumah di Bukit Damai Indah yang sekarang sudah dihuninya ?

DIANA CYRUS HASIBUAN
PEMILIK RUMAH DI BLOK C NO.2

"Rumah ini sudah milik sendiri dan sudah saya huni bersama keluarga sejak November 1994," kata istri Cyrus Hasibuan, staf UNOCAL. Lingkungan yang ditata bagus, tenang dan aman membuat saya betah di sini. Lokasi juga tidak jauh dengan kota, sehingga meski harga lebih mahal tapi sesuai dengan kondisi lingkungannya.

DIANA CYRUS HASIBUAN

Konsep rumah yang tidak menggunakan pagar ini cukup bagus, dan ditata tidak terlalu mepet agar memberikan sirkulasi udara yang baik. Selain itu, komunikasi developer dengan penghuni cukup baik. Developer mau turun tangan memperbaiki atau menambah hal-hal yang masih kurang. "Pengurusan surat-surat rumah sudah bisa dibereskan segera," kata ibu dari Banjar, Kalimantan ini.

YOGA ARIANTO
KEPALA CABANG BUNAS FINANCE, PENGHUNI BLOK B1 NO. 7

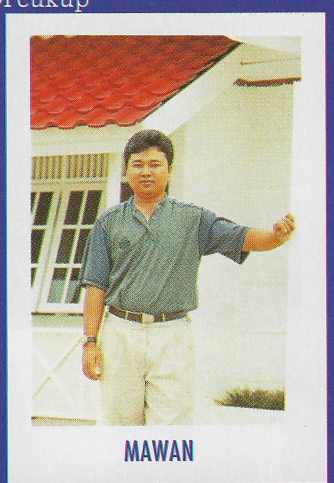
Pertimbangan saya membeli rumah di sini karena konsep penataan lingkungan di BDI cukup baik dengan rumah taman dan jalan-jalan yang lebar. Sirkulasi udara baik, lahan bukan tanah urug serta tidak dibawah tegangan tinggi. Di tambah lagi, *view* di lokasi ini cukup bagus dan dekat pusat kota.

"Rumah saya selesai Desember 1994 dan dihuni Bulan Januari 1995 ini," katanya. Kualitas bangunan cukup bagus karena dibangun sendiri oleh developernya. Lebih penting, selama pembangunan kita bisa awasi dari pondasi sampai selesai, sehingga bila terjadi ketidaksesuaian bisa diperbaiki sesuai dengan keinginan.

MAWAN
SENIOR ENGINER UTAH INDONESIA (BHP). PENGHUNI BLOK A

"Ada 11 orang dari BHP Mineral Indonesia yang mengambil rumah di lokasi BDI," kata Mawan. Air, listrik tak ada masalah bagi permukiman ini. Dengan penataan lingkungan yang bagus dan kualitas bangunannya, memang berakibat harga relatif lebih mahal.

Nilai investasi di BDI cukup menarik. Saya membeli bulan April 1994 pindah ke sini bulan Oktober 1994. "Hanya dalam waktu delapan bulan, harga sudah naik mencapai 30 persen hanya dalam waktu hampir 1 tahun," katanya. Pengurusan surat-surat dari developer cukup cepat dan developer cukup bertanggung jawab. Meski telah 1 bulan saya menghuni di sini, developer masih mau membantu untuk memperbaiki kerusakan yang terjadi.


MAWAN

LETKOL. DRG. MOESDIONO
DOKTER MILITER, PEMILIK RUMAH BLOK B1 16-17

"Selama 17 tahun, saya baru mengambil keputusan membeli rumah baru sekarang ini," kata

YOGA ARIANTO

dokter gigi yang bertugas di Kesdam VI, Tanjung Pura. Memang sangat lama, karena kebiasaan dalam militer sebelum mengambil keputusan harus mengumpulkan banyak informasi terlebih dahulu.

Sampai akhirnya saya memutuskan membeli di BDI, karena rasa tertarik saya oleh pengolahan lahan di sini yang sangat baik. "Sentuhan Pak Johnny pas tak mengesampingkan keberadaan lingkungan," katanya. Alam perbukitan mendukung, debit air dari PDAM lebih baik dari yang ada di kota, juga sesuai dengan tata ruang kota. Dengan infrastruktur yang sangat baik, begitu terangnya lampu jalan, sampai tak perlu menyalakan lagi lampu taman.

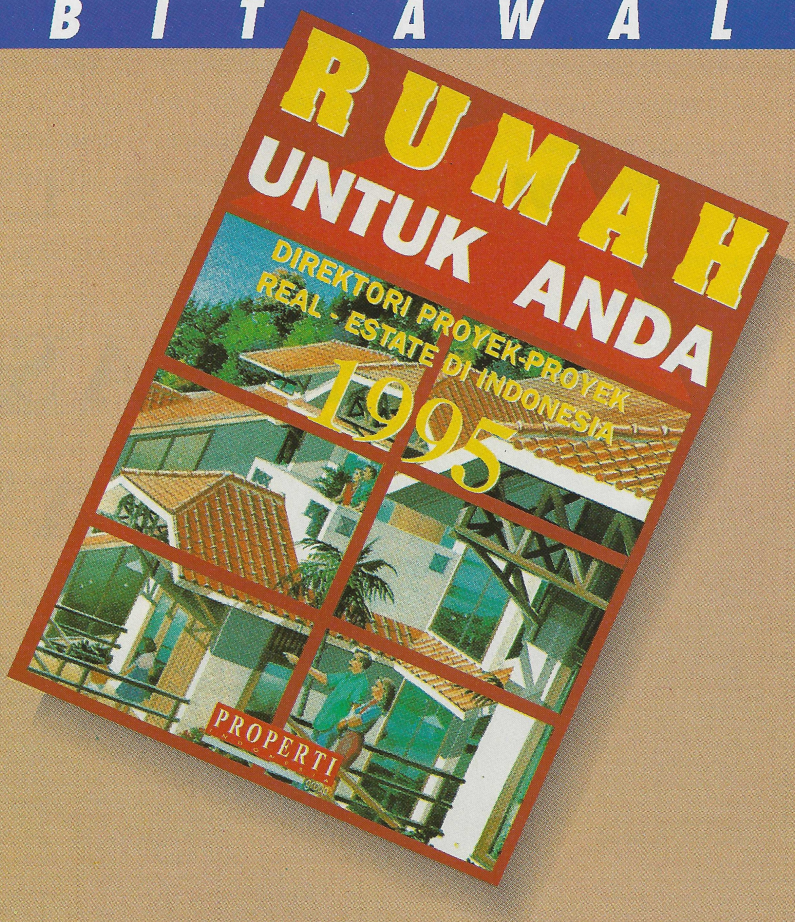
Saya mengakui, untuk kelas Balikpapan BDI terencana dengan prima dan ide-ide tampil beda dibanding perumahan lain. Staf developer banyak membantu dan tidak diabaikan begitu saja. Selain itu, tukang-tukangnya juga berpengalaman menghasilkan kualitas bangunannya.

AHMAD ASFIAH
PENGUSAHA PELISTRIKAN

"Saya ambil 4 kavling, karena lingkungan bagus dan sejuk, sehingga tak pelu pakai AC lagi," katanya. Saya memilih di lokasi yang berbukit dengan *view* yang bagus. Bahkan ada rencana lagi untuk mengambil tipe yang lebih besar jika infrastruktur jalan sudah mencapai bagian yang lebih tinggi lagi dengan *view* ke laut ■

Kantor Pemasaran
PT PUTRA BALIKPAPAN ADIPERKASA
Jl. Jend A. Yani No. 234, Balik Papan
Telp : (0542) 32178 - 32187
Fax : (0542) 32179
ADVERTORIAL

TERBIT AWAL 1995



Informasi terlengkap proyek - proyek Real Estate di Indonesia

Keterangan lebih lanjut hubungi:

Yadie, Joni, Abu, Fanny

Telp.: 7255315, 7253470-71. Fax.:(021) 7247203.

BUNGUR GRAND CENTRE Blok A-2. Jl. Ciputat Raya No. 4-6, Kebayoran Lama, Jakarta 12240.

DESAIN

ADHI MOERSID

"MENCATAT MASA DENGAN KARYA"

Adhi Moersid: "Arsitektur adalah hasil karya yang menunjukkan zamannya."

Mengupayakan bangunan agar mencerminkan waktu pembuatannya namun dapat tetap selalu aktual secara fungsional maupun estetis, adalah salah satu konsep yang dianut oleh Adhi Moersid. Karya arsitekturnya merupakan karya ilmu pengetahuan, teknologi dan seni, yang dapat dinikmati oleh manusia sebagai 'sesuatu' yang menunjukkan masanya.

Adhi Moersid, arsitek yang lahir di Bogor lima puluh tujuh tahun yang lalu adalah arsitek senior Indonesia, juga salah seorang pendiri sekaligus senior *vice president* serta *principal architect* PT Atelier 6. Perusahaan ini khusus bergerak dalam desain arsitektur, perencanaan bangunan, serta proyek dan manajemen konstruksi.

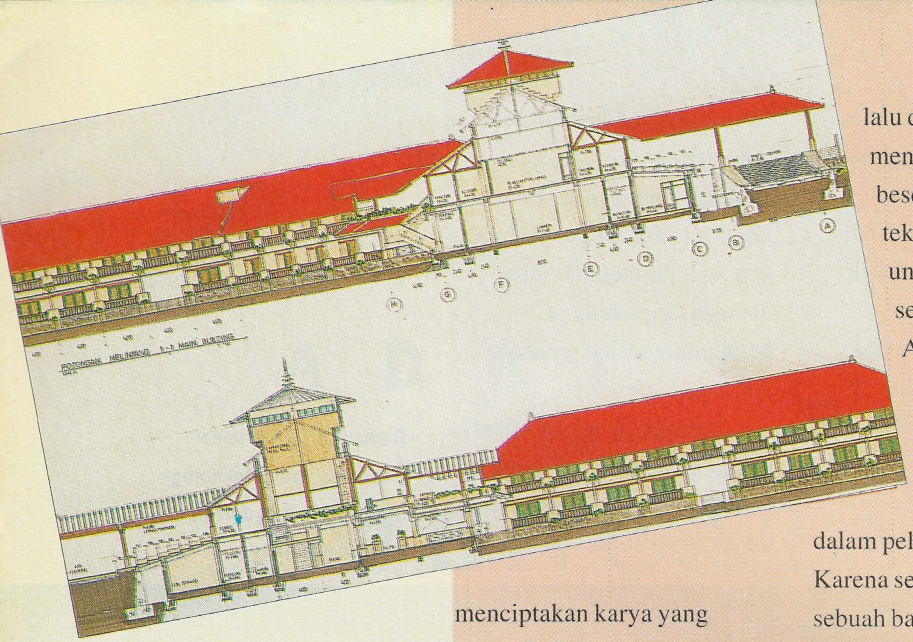
Terlihat sederhana dalam penampilan sehari-harinya, Adhi Moersid, arsitek lulusan ITB di tahun 1968 ini sudah memulai karir sebagai perancang bangunan sejak masa kuliah. Ia termasuk salah satu mahasiswa ITB yang terpilih dalam tim perancangan proyek pembangunan gedung MPR-DPR di awal tahun 1963. Setelah lulus ia pun magang selama dua tahun di sebuah biro arsitek yang kemudian bergabung dengan lima rekannya untuk membentuk Atelier 6. Selain konsisten sebagai perancang arsitektur, ia juga masih aktif di organisasi Ikatan Arsitek Indonesia sebagai ketua kehormatan. Adhi pun seorang arsitek yang dipercaya sebagai *master jury* pada *The Aga Khan Award for Architecture Panel 1992, The Johor Bahru 2005 Urban planning Competition, Johor 1992* serta *The ARCASIA Award Panel, Lahore 1992*. Sejak tahun 1989 menjabat sebagai Presiden Direktur PT Atelier 6 Mekar Bangun, anak perusahaan dari PT Atelier 6.

LANGKAH SEBUAH KARYA

Untuk karya arsitektur, prakarsa dari klien yang meminta arsitek untuk menciptakan sesuatu adalah awal dari perjalanan sebuah perancangan. Langkah pertama yang diambilnya sebelum melarutkan diri dalam proyek, Adhi selalu mempelajari tujuan, kebutuhan, serta aspirasi keinginan klien sebagai pemrakarsa dalam bentuk *term of reference*. "Karya arsitektur berhasil apabila karya tersebut sesuai dengan apa yang dibutuhkan serta diangankan, sehingga bermanfaat secara optimal," jelasnya.

Dengan demikian bekal kemampuan pengetahuan dan kemampuan merancang saja tidak cukup untuk

Gedung IPTN Nurtanio Bandung: kesan teknologi tinggi tercermin dalam konsep desainnya.



Desain Hotel Carita Beach: menerapkan unsur lokalitas dengan tetap menunjukkan masa saat ini.

menciptakan karya yang berhasil. Dalam proses karyanya, arsitek harus memiliki banyak referensi yang didapatkan dari hal yang sudah baku atau sudah ada dan catatan yang ditemukan dan dicari secara simultan dan terus menerus. "Dari titik tolak itulah seorang arsitek dapat melanjutkan proses karyanya kepada konseptual desain, sketsa dasar. Ini kemudian yang dikembangkan menjadi prarancangan yang lalu dapat digarap menjadi gambar kerja beserta spesifikasi teknis dan persyaratan untuk pembangunan selanjutnya," ungkap Adhi.

Proses tersebut kelihatannya sederhana. Namun tidak demikian dalam pelaksanaannya. Karena selain tuntutan dasar sebuah bangunan yang harus memenuhi persyaratan konstruksi dari segi kekuatan, keamanan, ekonomis dalam arti mudah dipelihara, serta tentunya fungsional secara optimal bagi klien sebagai pemakai, seorang arsitek juga harus dapat memberi nilai tambah dari segi estetis. Di mana, bangunan itu secara visual harus indah, memberi nilai positif terhadap lingkungan serta menjadi unsur yang memberi nilai lebih untuk mewujudkan keindahan dalam skala kota. Terlebih saat ini pemakai bangunan bukan lagi pihak perseorangan melainkan masyarakat pemakai atau pasar. Seorang arsitek juga harus mampu membaca tuntutan yang sesuai dengan keinginan masyarakat pasar tersebut.

Adhi berpendapat, seorang arsitek juga harus mampu sebagai *trend setter* atau pihak yang menentukan trend pasar dengan mempelajari kecenderungan *trend* arsitektur dunia dan lokal serta memprediksi kemungkinan di masa yang akan datang. "Sering pihak investor belum betul-betul tahu selera pasar. Di sinilah kita juga harus berperan sebagai *safe guard*. Artinya, bila dibangun, ia harus menjadi bangunan yang memiliki dampak positif di

samping dari sisi investor harus menjadi bangunan yang menguntungkan. Namun, dari sekian banyak bangunan tinggi dan besar yang dirancangnya, Adhi juga tetap menyukai perancangan rumah tinggal sederhana dengan dana terbatas namun menghasilkan arsitektur yang baik. "Ini lebih memberi kepuasan batin," komentar Adhi yang juga sering diminta untuk merancang rumah sederhana oleh rekan- rekannya.

BANGUNAN 'HARI INI'

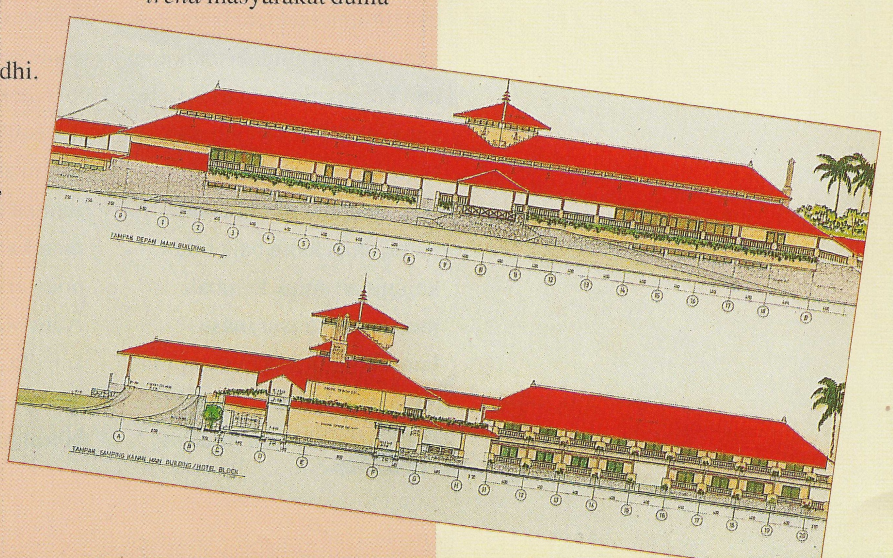
Adhi sendiri tidak menyebut dirinya sebagai pengikut sebuah aliran gaya arsitektur tertentu. "Konsep yang saya dudukkan dalam langkah awal perancangan adalah bahwa bangunan itu adalah bangunan 'hari ini'. Jadi, kekinian adalah hal utama yang harus tercermin dalam perancangan karya arsitektur," jelas Adhi. Ia menyayangkan arsitektur bangunan di Jakarta yang kebanyakan merupakan duplikasi dari arsitektur yang sudah ada di negara lain. Dengan konsep karya arsitektur 'hari ini'lah menurut Adhi dapat dihindari karya arsitektur sebagai suatu karya yang bersifat pengulangan karya masa lampau.

Hal itu bisa tercermin dari penggunaan bahan yang ada dan mengikuti kecenderungan gaya selera pasar pada saat ini. Lebih dari itu, juga kemampuan untuk melihat ke depan *trend*

perkembangan arsitektur dunia serta kemajuan teknologi yang berhubungan dengan kebutuhan fungsional sebuah bangunan. "Saya harus bisa melihat bahwa bangunan yang dibuat saat itu bisa tahan untuk jangka waktu tertentu, dengan memprediksi kemungkinan perjalanan 5 atau 10 tahun ke depan, hingga bangunan dapat tetap *up to date* dalam perjalanannya," jelas Adhi.

Karakter sebuah karya seorang arsitek, dalam pandangan Adhi, akan tercipta dengan sendirinya apabila arsitek tersebut jujur dalam menghasilkan sebuah karya. Jujur dalam arti merancang dengan semaksimal keahlian dan menerapkan sebagaimana seharusnya tanpa dilebihkan atau dikurangi, dengan sendirinya akan menghasilkan sebuah karya yang memiliki sentuhan dan bukan merupakan produk massal.

Sedangkan dari segi gaya arsitektur saat ini, Adhi tidak menutup mata bahwa kini *trend* masyarakat dunia



Gambar perspetif rancangan mesjid di kota baru Kemayoran: lebih mengesankan futuristik untuk kota masa yang akan datang.

arsitektur sedang sibuk dengan masa dekonstruksi atau pasca modern. Orang sudah bosan dan jenuh akan gaya arsitektur modern yang serba efisien, kaku serta tidak mengindahkan segi estetis. Sehingga gaya itu mulai ditinggalkan. Orang kembali menggunakan ragam arsitektur dengan cara mengambil kembali acuan atau gaya lama yang dipadu dan diramu menjadi bangunan yang mencerminkan teknologi dan kecanggihan 'hari ini'. Ini yang lebih populer dengan sebutan *post modern*.

Namun, pada hemat Adhi, akan lebih baik bila keinginan untuk kembali mengambil unsur masa lampau tidak hanya menjiplak gaya luar. Indonesia sendiri juga memiliki akar budaya yang kaya akan khasanah arsitektur. Misalnya, arsitektur tradisional, vernacular, maupun lokal dari zaman dahulu hingga peninggalan penjajahan, seperti arsitektur Indische yang bisa memperkaya kreatifitas penciptaan arsitektur bagi arsitek negeri ini. Semua arsitektur itu memiliki nilai dan sarat ilmu untuk bisa dijadikan pegangan perancangan dan referensi untuk menghasilkan arsitektur baru saat ini. "Arsitektur, bila tidak diabadikan dari waktu ke waktu akan punah sebelum kita sempat menginventarisir, merekamnya untuk dijadikan *body of knowledge*," lanjut Adhi Moersid.

Ia pun berjanji pada dirinya sendiri untuk tidak bosan mengingatkan bahwa bagian-bagian dari arsitektur lama bernilai sangat tinggi untuk dibuang begitu saja. Adhi mengimbau para developer, bila membuat kota atau bangunan baru, hendaknya dibuat di tempat baru atau padukan dengan yang lama menjadi suatu integritas dalam rangka mempertahankan dan melestarikan agar tidak punah. "Bila saya diminta membuat bangunan dengan arsitektur post modern, maka saya akan membuat dengan gaya posmo yang mengacu pada kaidah-kaidah lokalitas Indonesia," ungkapnya.

Adhi Moersid tidak sekadar berkata. Ia sudah membuktikanya pada bangunan Carita Beach Hotel yang dirancangnya. Dengan mempelajari gaya bangunan

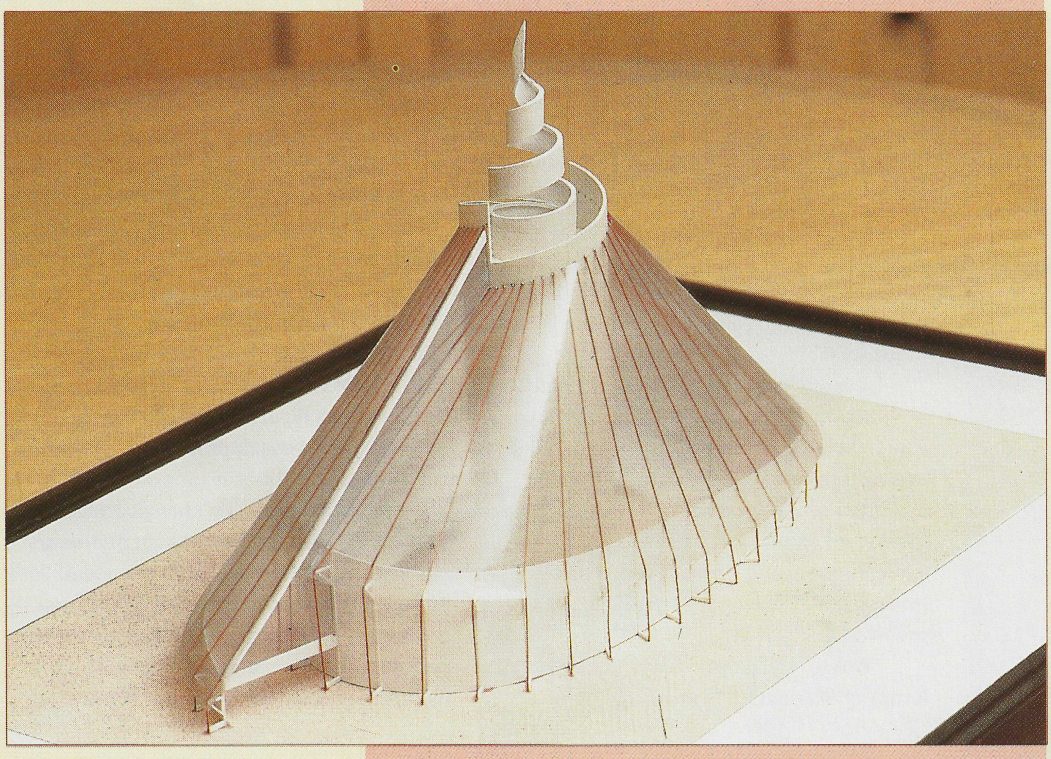
tradisional asli Banten sampai ke ragam hias budayanya, membuat Adhi mampu menciptakah hasil rancangan yang mengacu pada klasik tradisional namun tetap mencerminkan modern pada masanya.

Walau demikian, dalam merancang karya arsitektur Adhi tetap mengutamakan aspek kebutuhan klien. Umpamanya bangunan kantor IPTN Nurtanio Bandung yang menggambarkan kecanggihan teknologi sebuah perusahaan pesawat terbang, Musium Minyak TMII yang mengambil bentuk RIG mengingat musium merupakan bangunan simbolisasi, serta masjid kota baru Kemayoran yang lebih bergaya futuristik untuk sebuah kota masa depan.

Itu semua didasari prinsip arsitektur: sebuah karya disebut berhasil bila tercipta sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pemakai, sehingga selaras dan bermanfaat bagi penggunanya tanpa melupakan aspek visual estetis. Dan, yang juga penting, dapat memberi dampak positif terhadap lingkungannya. ■

Teks: Ir. Medial Syukur
Foto: Naram AS/Repro

Musium Minyak TMII: mengambil simbolisasi bentuk RIG



Maket salah satu musium baru di TMII

PROPERTY AGENT

Tidak Hanya Sekadar Perantara

Dalam waktu singkat, ERA merebut pasar bisnis perantara properti. Pasarnya tidak hanya lagi di secondary market, tetapi juga primary market. 1st in service, adalah mottonya.

ARMADA SALES ASSOCIATE DAN MEMBER BROKER ERA INDONESIA PADA KONFERENSINYA YANG KE-III

Seorang profesional muda, Anton Prakarsa namanya, bermaksud menjual rumahnya yang cukup mewah di daerah Depok, Jawa Barat. Menurut Anton, ia mau membeli apartemen atau rumah yang dekat dengan tempatnya bekerja di pusat kota saja. "Biar menghemat waktu dalam perjalanan," tuturnya. Maka, ia pun memasang iklan di beberapa harian ibukota. Di rumah itu sendiri juga dipasang papan tanda "Rumah Ini Dijual".

Ternyata iklan tersebut cukup menarik perhatian khalayak. Telepon di kantor dan di rumahnya setiap saat berdering. Awalnya, ia senang saja karena merasa banyak orang yang berminat terhadap rumah itu. Namun, hari-hari berikutnya, telepon-telepon tersebut tidak lagi menyenangkan, tapi sudah mengganggu konsentrasi kerjanya di kantor dan mengusik waktu istirahatnya di rumah. Anton mulai jengkel. "Aduh, pusing saya dibuatnya. Mengganggu dan tidak efektif," keluh lelaki tersebut.

*TOP SALES ASSOCIATE, **TJANDRA SETYAWATI**, DAN TOP MEMBER BROKER, **YAFET KRISTANTO** BERSAMA DELEGASI INTERNASIONAL ERA*

Untunglah, sebelum kejengkelannya berlarut-larut, Anton akhirnya menemukan cara menjual properti yang aman dan tidak lagi membuatnya pusing. Ya, berkat informasi seorang sahabatnya, ia menyerahkan urusan tersebut kepada ERA, agen properti yang memang terkenal profesional di bidang jasa jual/beli/sewa properti.

Waktu, tenaga dan biaya tidak banyak terbuang. Karena ERA memang memberikan pelayanan yang cepat dan prosedur yang tidak rumit. Produk dan servis ERA yang ternyata istimewa itu, memungkinkan Anda menjual rumah lama dan mendapatkan rumah baru dengan lebih cepat, lebih mudah dan memuaskan, tanpa dikenakan biaya komisi (lihat: Inilah Keuntungan Bagi Penjual dan Pembeli). Sehingga, Anton, profesional muda tadi, tidak hanya berhasil menjual rumahnya dengan harga yang pantas, tetapi juga berhasil mendapatkan rumah baru sesuai dengan pilihan idealnya. Tentu, semuanya berkat profesionalisme ERA, perusahaan jual beli properti yang bernaung di bawah Dharmala Group itu.

Produk dan servis ERA Indonesia (yang merupakan pemegang tunggal master franchise dari Electronic Realty Associates Inc, perusahaan broker properti internasional yang berkantor pusat di Kansas, USA), sudah mendapat kepercayaan besar dari masyarakat luas di Indonesia. Buktinya, jika pada tahun 1992 ERA baru melakukan 152 transaksi dengan total komisi sekitar Rp 582 juta, maka pada tahun 1993 omset transaksinya mencapai Rp 148 miliar dengan total komisi Rp 3,5 miliar. Angka tersebut melejit lagi 200 persen pada tahun 1994, yakni dengan omset Rp 440 miliar dan total komisi Rp 8,1 miliar. Tahun 1994 ERA Indonesia juga go international, karena dipercaya menjadi agen properti untuk sebuah proyek real estate di Brisbane, Australia.

Reputasi ERA tidak hanya cemerlang di *secondary market*, tetapi juga di *primary market*. Buktinya, kini tidak kurang dari 25 proyek (mulai dari perumahan, apartemen, *golf and country estate* sampai gedung perkantoran dan kawasan komersial) mempercayakan pemasarannya kepada

ERA. Proyek-proyek tersebut antara lain Legend City, Oasis Square, Jakarta Golf Village, Kedaton Private Golf Estate, Graha Harapan, Panakkukang Mas, Mahkota Mas, Spring Garden, Pura Melati Mas, Bumi Cempaka Indah, Griya Tugu Asri dan Griya Depok Asri serta Ranford Residential Estate Perth, Australia. Tak diragukan lagi, kini makin banyak developer yang memakai jasa pemasaran ERA Indonesia yang didukung oleh lebih dari 40 kantor Member Broker dan 500 Sales Associates aktif yang tersebar di seluruh wilayah Jakarta, Bandung dan Surabaya. "Dalam usia 3 tahun kehadirannya di Indonesia, ERA memperlihatkan kemajuan yang amat pesat," tutur Hendro S. Gondokusumo, Presiden Komisaris ERA Indonesia, bangga.

ERA TIDAK HANYA SEKADAR PERANTARA

SERVICE ERA MEMBERI ANDA RASA AMAN. TRANSAKSI PUN MENJADI LEBIH EFISIEN DAN EFEKTIF

Apa rahasia sukses ERA? Menurut Imam Maksoem, Presiden Direktur ERA Indonesia, di samping komitmen memberikan pelayanan terbaik, sesuai dengan mottonya yaitu *1st in service*, ERA terus meningkatkan pengetahuan dan kemampuan seluruh armadanya. "Bagus! Mereka punya sistem dan jaringan kerja yang baik," komentar Cynthia Sonnevile, Ketua AREBI tentang ERA Indonesia. Selain itu, kerjasama dan komunikasi yang baik dengan para developer senantiasa dibina untuk memberikan informasi yang tepat dan pelayanan prima kepada konsumen pembeli maupun penyewa properti. "Walaupun sebagai agen perantara dan bukan sebagai developer, ERA selalu berusaha memberikan informasi yang benar dan jelas, agar tidak terjadi kekecewaan konsumen di belakang hari," ujar Imam Maksoem ■

INILAH KEUNTUNGAN BAGI PENJUAL DAN PEMBELI

BAGI PEMBELI

Bebas Komisi. ERA membantu membeli atau menyewa properti idaman, tanpa biaya komisi.

Banyak Pilihan. Dengan fasilitas International Listing Bank, ERA menawarkan begitu banyak pilihan properti. Dengan banyaknya developer yang mempercayakan pemasaran produknya pada ERA, pilihan Anda pun makin bertambah.

Hemat Waktu. Dengan ERA moving machine, yaitu mesin faximile ERA, memungkinkan Anda memperoleh data dan gambar properti yang diidamkan, tanpa perlu berkunjung langsung ke lokasi. Waktu dan biaya jelas lebih hemat.

Pengecekan Sertifikat. Untuk memastikan keabsahan dokumen, ERA melakukan pengecekan surat dan sertifikat pada Kantor Pertanahan.

ERA Move. Proses pindah rumah lebih praktis dengan biaya yang pantas, karena ditangani secara profesional oleh perusahaan jasa pindah yang bekerja sama dengan ERA.

KPR. Bekerjasama dengan banyak bank, ERA membantu Anda mencari alternatif pendanaan melalui Kredit Pemilikan Rumah.

ERA Referral System. Sistem ini memudahkan Anda memperoleh informasi mengenai properti yang dibutuhkan di kota-kota besar di Indonesia dan 13 negara di dunia di mana terdapat jaringan ERA.

BAGI PENJUAL

International Listing Bank. Properti Anda otomatis masuk ke dalam komputer bank data International Listing Bank. Semua member broker dan sales associate ERA dapat mengakses data ini selama 24 jam, 7 hari seminggu, hanya dengan menekan tombol komputer. Jadi, properti Anda dapat cepat terjual atau tersewa.

Promosi Terpadu. Properti Anda dipromosikan melalui *farming* (menyebar brosur kepada calon pembeli potensial), memasang tanda "Dijual" atau "Disewakan", serta *open house* (acara khusus bagi calon pembeli untuk melihat properti Anda). Melalui majalah bulanan Bursa Properti ERA yang mencantumkan foto dan data properti Anda, pemasangan iklan di berbagai media massa serta *direct mail* dan berbagai sarana promosi lain, properti Anda akan cepat mendapat calon pembeli.

Hemat Waktu dan Biaya. Semua proses jual beli diambil alih oleh ERA, hingga menghemat waktu, tenaga dan biaya. Komisi baru dibayar jika properti Anda terjual.

Comparative Market Analysis. ERA akan menghitung harga yang akurat untuk properti Anda melalui Comperative Market Analisys. Sehingga, properti Anda dipasarkan dengan harga pantas sesuai dengan kondisi pasar.

Aman dan Bebas Gangguan. ERA melayani setiap calon pembeli yang datang. Tetapi, hanya calon pembeli potensial yang akan meninjau properti Anda, didampingi Sales Associate ERA, sehingga Anda merasa aman dan tidak terganggu.

SALAH SATU PELAYANAN ERA

DENGAN INTERNASIONAL LISTING BANK, PROPERTI ANDA DAPAT DIAKSES 24 JAM, 7 HARI SEMINGGU. TRANSAKSI LEBIH CEPAT.

ERA Moving Machine. Dengan mesin faximile ERA, data dan gambar properti Anda dapat dikirim ke seluruh kantor member broker, sehingga terekspos lebih luas.

Kemudahan Transaksi. ERA akan mengurus segala masalah teknis, mulai dari proses penawaran, negosiasi sampai terjadinya transaksi. Untuk lebih memudahkan Anda, ERA juga telah bekerjasama dengan beberapa notaris/ PPAT■

KETERANGAN LEBIH LANJUT HUBUNGI :

ERA® INDONESIA

Wisma Dharmala Sakti, Lantai 2
Jl. Jend. Sudirman 32, Jakarta 10220
Telp. 251-0777,
Fax: (62)(021) 251-0767

PROPERTY AGENT

ADVERTORIAL

SIBUK ?

ANDA TAK SEMPAT
MEMBACA,
MENONTON,
MENDENGARKAN
INFORMASI AKTUAL ?

MENGAPA TIDAK MENYIMAK TVRITEXT...

TVRITEXT, siaran teletext di saluran TVRI
menyajikan informasi aktual dan lengkap
yang terangkum dalam 6 Menu Utama.
Jika Anda sibuk sehingga tertinggal informasi aktual,
coba simak TVRITEXT ! Bagaimana caranya ? Mudah saja.

Pastikan TV Anda sudah dilengkapi fasilitas teletext.
Pastikan Anda di saluran TVRI.
Tekan tombol TXT pada remote control.
Anda sudah berada di Menu Utama TVRITEXT (P100).
Nomor halaman selalu ada di sudut kiri atas dalam 3 digit.
Tekan tombol-tombol angka untuk menu yang Anda inginkan.

Salah satu menu kami adalah Layanan Niaga (P800)
yang berisi Rubrik Properti (P835). Anda dapat menyaksikan
seluruh informasi aktual dunia properti Indonesia di rubrik ini.
Segera mainkan jemari Anda pada remote control dan simak TVRITEXT.

TVRITEXT
INFORMASI AKTUAL SETIAP SAAT

PT Pilar Kumalajaya, Jl. Alaydrus No. 50 Jakarta 10130
Telp. 3866008 (10 lines), Fax. 3852255, 3852256.

CELCON BLOK

Lebih Praktis dan Ekonomis

Marak bisnis properti merangsang para ahli bahan bangunan untuk menemukan jenis-jenis bahan yang lebih efisien, dan ekonomis. Pemakaian bahan dasar bata merah atau batako bisa jadi akan ditinggalkan

Saat ini, untuk bangunan bertingkat tinggi, banyak kontraktor yang menggunakan jenis CELCON BLOK. "Lebih ringan dan memasangnya pun sangat cepat," tutur Haspi, pelaksana kontraktor pada proyek GKBI Tower. Hampir seluruh pengerjaan dinding gedung bertingkat ini menggunakan CELCON BLOK.

CELCON BLOK adalah blok beton ringan. Meskipun begitu, bahan ini memiliki kemampuan teknis tinggi dan ekonomis. Bahan ini memiliki komposisi bahan dasar semen, kapur, pasir silika dan alumunium folder. Campuran komposisi tersebut yang membuat bahan bangunan ini kedap suara dan lebih ringan.

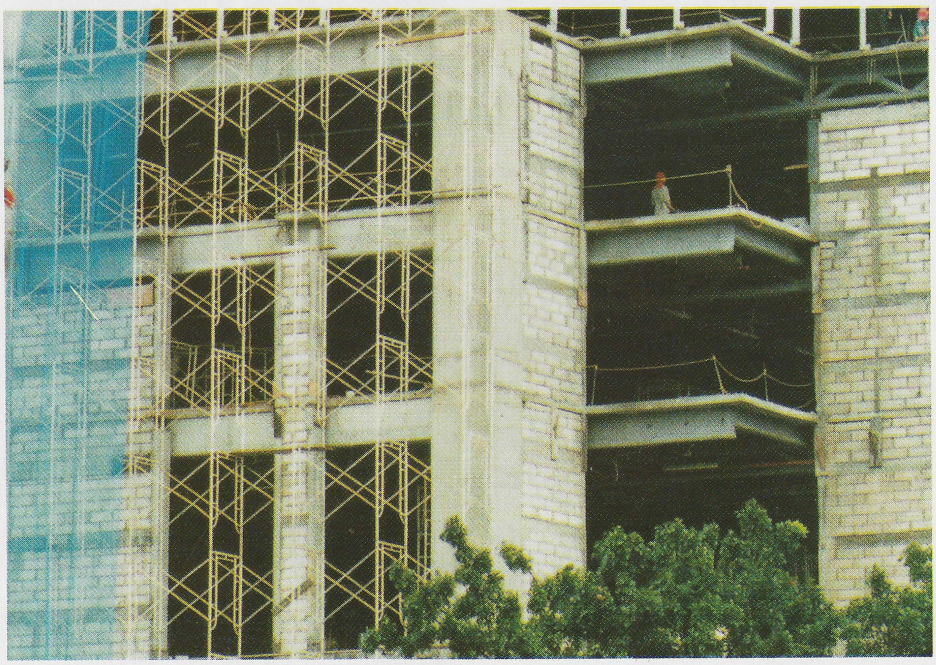
Bobot CELCON BLOK yang ringan dan ukuran lebih besar, jelas mempercepat pengerjaan dinding bangunan bertingkat. Tentu saja ini mengurangi *cost project*. Efisiensinya, karena permukaan CELCON BLOK yang bersih dan rapi, pemakaian semen dapat dikurangi. Karena, "Tidak perlu di plester tebal, cukup 1 cm saja," jelas Suripno, salah seorang karyawan perusahaan pemasar produk ini.

Dari pengerjaan plesteran dan acian saja, bisa di peroleh penghematan biaya sebesar Rp 2865/m^2. Analisanya begini. Bila pengerjaan dinding menggunakan jenis CELCON BLOK, hanya diperlukan plesteran dan acian setebal 1 cm. Untuk permeter persegi plesteran diperlukan 0,17 zak semen dengan biaya Rp.1105,- (harga semen diambil Rp.6.500,-). Kemudian pemakaian pasir sebanyak 0,03 m^3 dengan biaya Rp 930,- (harga Rp 31.000/M^3). Sedangkan upah plester 2 sisi adalah Rp 5.000,-Kemudian, untuk biaya acian, diperlukan 0,25 zak semen, Rp 1625 dengan upah 2 sisi Rp 3.500,-. Total biaya plester dan acian 2 sisi dengan bahan CELCON BLOK hanya Rp 8.160.

Bandingkan dengan plesteran 2 sisi bila menggunakan bahan lain. Karena permukaan yang tidak rata, diperlukan plesteran setebal 2,5 cm. Otomatis penggunaan volume semen dan pasir lebih banyak. Per m^2, digunakan semen 0,42 zak dan pasir 0,07 m^3. Sedangkan biaya acian dan upah tukang tidak ada perbedaan. Total biaya plesteran dan acian 2 sisi setebal 2,5 cm per m^2, adalah Rp 11.025,-/m^2.

Dari sini dapat direkapitulasi, total biaya pengerjaan per m^2 dinding dari bahan CELCON BLOK tebal 7,5 Cm dengan haga terpasang per m^2 Rp 12.517 serta biaya plesteran-acian 2 sisi setebal 1 cm adalah Rp 20.671,- . Sedangkan bahan lain, bata *press* misalnya, harga per m^2 terpasang sedikit lebih murah, yakni Rp 12.155,-. Namun, biaya plester-acian 2 sisi setebal 2,5 cm menjadi mahal. Total biaya pengerjaan per m^2 dinding dengan bata press adalah Rp 25.690,-.

Dari bobot pun CELCON BLOK jauh lebih unggul. CELCON setebal 7,5 Cm, hanya memiliki berat 65-70 Kg/m^2. Jauh lebih ringan dibanding bata press yang memiliki bobot sampai 250 Kg per m^2 dinding. Bila dikeringkan dengan suhu 105 derajat celcius, CELCON memiliki bobot isi 800 Kg/m^3. Sedangkan dalam kelembaban 5%, bobot isi CELCON hanya naik 50 Kg/m^3. Penyusutan blok CELCON bila mengering pun sangat kecil. Rata-rata



TATAN RUSTANDI

SALAH SATU PROYEK GEDUNG BERTINGKAT YANG MENGGUNAKAN CELCON BLOK

DARI DOELOE AC HITACHI TETAP SEJUK

HITACHI

KINI HADIR KEMBALI DENGAN TEKNOLOGI MUTAKHIR

Hadirkan Kesejukan AC Hitachi Baru Di Ruangan Anda.

Dapatkan puncak kesejukan dari AC Hitachi baru dengan teknologi mutakhir dan penampilan lebih kompak dan mewah. Ekonomis dan hemat listrik. Bersuara halus, bahkan nyaris tanpa suara. Memberi kesejukan dan kenyamanan bagi Anda pada siang hingga malam hari. Hubungi pada dealer terdekat !

RAS-5100C

SPESIFIKASI :

RAS 5100 C/RAS 5100 CV AC SPLIT DINDING

- Kapasitas pendingin 9.000 BTU (1 H.P.)
- Kompak dan ringan, tersedia unit untuk dalam dan luar ruang.
- Wireless Remote Control (LCD)
- Sistem program waktu 24 jam, saat tidur, kecepatan angin, sensor kelembaban, thermostat, dll.
- Pembersihan filter yang mudah
- 3-Speed fan
- Kompresor efisien tinggi garansi 3 tahun
- Kabinet berlapis baja

RA-3105BL

RA 3105BL SUARA HALUS LEBIH KOMPAK DAN MUDAH PEMASANGANNYA

- Kapasitas pendingin 9.000 BTU (1 H.P.)
- Kompresor tipe G
- Sistem hembusan udara vertikal
- Program 12 jam.

Mintalah Kartu Garansi Asli dari Dinamika Ardimas.
Garansi Kompresor 3 tahun.

Agen Tunggal & Service Centre :

PT DINAMIKA ARDIMAS
A Member of The Modern Group

Jl. Let. Jend. S Parman Kav. 37B. Jak-Bar
Telepon : 5603631–35, Fax. 5481883.

Dealer : **Jakarta :** Asia Makmur 6603166, Dunia Elect. 6280786–6296264, Shinta 6287567–6120190 Anugerah 6242517–6242518, Surya Bersaudara 6293342–43, Mega Raya 6497415–6490339, Sumber Bahagia 6398061–6396160, Setia Makmur 6296233–6280333, Gemilang 6297703–6391447, Royal 6397439–6592683, Ever New 6391955–6597278, ABC 6621776–5414246 PT. Gunung Bintang Semesta 6505022–6505236–37, Ratu Salju 4520121–4530092, Wira Utama 6598205–6496526, Aneka Ragam 6695087 **Bogor :** City Elect 313326, Bogor Technik 324230, **Cilegon :** Billy Elect 91905–93905

hanya 0,01%, sehingga dapat diabaikan. Itu sebabnya CELCON dapat menahan beban lebih besar. CELCON BLOK dengan panjang 540 mm dan tebal 100 mm, dapat memikul beban sampai 19 ton, atau 36 Kg/Cm^2.

Untuk proyek-proyek *highrise building*, faktor bobot bahan yang digunakan banyak menentukan umur bangunan. Tidak

UKURAN CELCON BLOK

Ukuran Standart	590 X 190 mm			
Tebal (mm)	75,00	100,00	125,00	150,00
Blok/m^3	130,00	97,00	78,00	65,00
M^2 Tembok/m^3	13,33	10,00	8,00	6,67

heran bila banyak kontraktor melirik bahan ini. Selain lebih efisien dan ringan, bahan ini juga tahan api. "Selama 3 jam, CELCON masih tahan pada suhu 1.000 derajat celcius," kata Suripno yang banyak memasarkan produknya ke apartemen-apartemen.

Semua CELCON BLOK memenuhi British Standart No.BS 6073-1981, Standart Industri Singapura dan Standart Industri Indonesia (SII). Standarisasi yang ketat ini membuat setiap 25 mm CELCON pada tembok yang menerima beban, mampu tahan api selama 1/2 jam. Sedangkan untuk 25 mm CELCON tanpa beban, tahan lebih lama lagi, hampir 1 jam.

Beberapa proyek gedung bertingkat yang telah memakai jenis ini antara lain Mulia Tower, Kelapa Gading Plaza serta wisma Bank Dharmala. Beberapa kawasan perumahan juga mulai akrab dengan bahan ini. Pembangunan perumahan Pantai Mutiara dan perumahan Jatibening pun menggunakan CELCON BLOK. Sayangnya, dibanding bata press atau batako, harga per m^2, CELCON masih lebih mahal. Untuk CELCON BLOK terkecil, ukuran 59 X 19 X 7,5 CM harga per m^3 franco Jakarta di atas truk, dijual dengan harga RP 151.000,-. "Tapi kita masih unggul di sisi lain," tepis Suripno. Naik turun harga CELCON sangat tergantung pada harga bahan baku penyusunnya. Misalnya semen. "Bila semen langka, harga jual CELCON pun cenderung naik," tutur Suripno lagi. Cukup beralasan, sebab semen memang termasuk *price leader*.

Selain harga yang mahal, *delivery* CELCON agak rumit. Maklum, ukuran standarnya lebih besar dari bata merah ■

Indra Utama

Semen Merujuk ke LN

Harga semen dalam negeri akan sama dengan harga internasional. Berhasilkah menepis krisis semen?

Bila tidak diantisipasi, diperkirakan tahun ini kelangkaan semen kembali terjadi. Bahkan mungkin lebih parah dibanding tahun lalu. Dari data depertemen perindustrian, total kebutuhan semen 1995 diasumsikan mencapai 23,3 juta ton. Padahal, kemampuan produksi tahun ini hanya 22,7 juta ton. Masih dibutuhkan 0,6 juta ton lagi.

Tahun lalu, dengan kebutuhan nasional sebesar 20,8 juta ton semen, pabrik semen hanya mampu memasok 20,4 juta ton. Kekurangan pasok sebesar 0,4 juta, membuat HPS (Harga Pedoman Setempat) yang ditetapkan pemerintah bak macan ompong. Harga jual semen pada 1994 sempat melangit mendekati Rp 13.000/zak.

Melonjaknya harga dan kelangkaan semen tidak lepas dari tidak sesuainya pasokan semen dengan permintaan. Soal tidak seimbangnya harga semen juga mempengaruhi. Bila harga jual semen dalam negeri lebih murah dari dari semen impor, akibatnya semen menjadi langka. Sebaliknya, bila harga semen dalam negeri terlalu tinggi, maka pasar dalam negeri akan diserbu oleh semen impor.

Akibatnya, "Krisis semen tak pernah selesai. Pasokan dan permintaan selalu timpang, sementara itu realisasi pabrik baru tak kunjung ada," kata Menteri Perdagangan Satrio B. Joendono, bulan lalu.

Guna meredam berulangnya kemungkinan krisis semen, pemerintah akan mengantisipasinya dengan cara menyeimbangkan harga jual semen di dalam negeri dengan harga semen internasional. Saat ini harga semen internasional sekitar US$ 60/ton (Rp 5.280/per zak). Bila harga ini telah disesuaikan, berarti terjadi penurunan Rp 600/zak bila dibandingkan dengan HPS semen di Jawa. Dengan solusi ini, diharapkan mengurangi ketimpangan dan mempersempit peluang krisis semen.

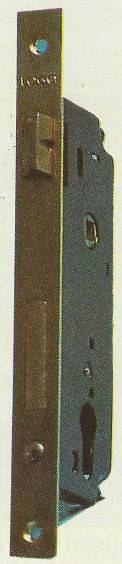
Seolah pesimis dengan antisipasi ini, Nashir Gusai Direktur PT.Sica Nagia Pratama, melihat usaha pemerintah untuk meredam berulangnya krisis semen cukup besar. Tapi, "Menyeimbangkan harga jual semen dalam negeri dengan harga jual internasional tidak banyak membantu," urai kontraktor yang banyak membangun rumah-mewah ini. Sebab, "Pasar semen dan psikologis konsumen di sini tidak sama dengan luar negeri," lanjut Nashir yang sempat dibuat repot saat semen langka tahun lalu.

Menurut Nashir, agar krisis semen tidak berulang kembali, hanya dibutuhkan *political will* pemerintah. "Hilangnya semen di pasaran hanya permainan distributor untuk menaikkan margin, buktinya, saya bisa mendapatkan semen meski harganya sudah dinaikkan," kilahnya ■ *IU*

Ralat : Rubrik Perabot edisi Januari 1995

LOGO (Badan Standar)

Bahan	:	Baja dan kuningan
Silinder	:	Logo 08010-07
Anak kunci	:	3 (tiga) buah
Jarak As	:	40 mm
Operasi	:	Bisa untuk pintu kiri atau kanan *(Reversible)*



INDONESIA

PROPERTY REPORT

The Essential Guide

to

Indonesian Property Development

- All English Edition
- Extensive Statistical Data
- Exclusive Insider Info
- Expert Opinions and Predictions

Your competitors will buy it, shouldn't you?
Coming soon

A Publication of

PROPERTI INDONESIA

BUNGUR GRAND CENTRE
Jl. Ciputat Raya No. 4 - 6 Blok A-2, Kebayoran Lama, Jakarta 12240
Telepon : (021) 7255315 (Hunting), 7253470, 7253471
Fax : (021) 717203

MOHAMAD S. HIDAYAT

Banyak Developer Bermental Pedagang

Inilah salah satu mantan demonstran '66 yang sukses di jalur bisnis. Melalui dua induk perusahaannya, Benua Biru Nusa dan Puteraco, Hidayat kini mengendalikan 20 perusahaan yang hampir seluruhnya bergerak di sektor properti. Semua itu, diakuinya, tak terlepas dari peran HR Dharsono dan mendiang AJ Witono, keduanya mantan Pangdam Siliwangi. Apa saja pandangannya mengenai bisnis properti di Indonesia?

Akhir tahun 1960-an, ketika pemerintah Orde Baru melakukan penataan sejumlah lembaga politik dan kenegaraan, banyak aktivis mahasiswa direkrut untuk menjadi anggota DPR. Tak terkecuali para aktivis mahasiswa di Bandung, seperti Rahman Toleng, Sarwono Kusumaatmadja, Rachmat Witoelar, Awan Karmawan dan Djoko Sudjatmiko. Mereka adalah senior Hidayat di Kelompok Studi Mahasiswa Indonesia 10 Nopember, yang biasa berdiskusi di Jl. Tamblong Dalam, Bandung, kantor suratkabar "Mahasiswa Indonesia". Hi —demikian panggilan akrab Hidayat— melepas kesempatan itu, karena terpengaruh oleh nasihat Letjen AJ Witono: "Kalau semua jadi pelaku politik, siapa yang akan jadi pelaku ekonomi."

Hi memutuskan untuk berkonsentrasi di jalur bisnis, yang telah ia geluti sejak awal menjadi mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Padjadjaran Bandung. Pilihan Hi agaknya tepat. Berbagai kegiatan usahanya tumbuh pesat. Kini, di bawah bendera dua holding, *Puteraco dan Benua Biru Nusa, ia mengendalikan sekitar 20 perusahaan. Selain properti, bisnis Hidayat saat ini juga mencakup sektor perbankan, informasi dan industri.*

Jaringan bisnis properti Hidayat mencakup hampir semua subsektor. Mulai dari perumahan, perkantoran, kawasan industri, pusat belanja, resort dan golf, hotel, dan dalam waktu dekat ia akan mengembangkan apartemen kelas atas di Jl. Sudirman. Terakhir, ia menggelar proyek"Legend City", proyek kota baru seluas 2.000 Ha dengan konsep yang menekankan pada pelestarian lingkungan. Sebelumnya, berpatungan dengan grup Bimantara, ia terlibat dalam proyek superblock Grand Kuningan. Bisnisnya itu juga tidak sebatas wilayah Jawa Barat dan Jakarta. Hi adalah komisaris PT Merdeka Wirastama, yang mengembangkan proyek Terboyo Industrial Estate di Semarang. Ia juga merambah ke Batam dan Nias. "Semua proyek itu saya jalankan secara keroyokan. Itu saya lakukan, karena saya tahu kapasitas pribadi saya," ujarnya merendah.

Kredibilitas dan akseptabilitas Hidayat sebagai pengusaha, siapapun rasanya tak meragukan. Itu antara lain tercermin dari kepercayaan yang diberikan padanya untuk memimpin Ketua DPD REI sekaligus Ketua KADIN Jawa Barat, serta Ketua Umum DPP REI periode 1989-1992. Kepada Musfihin Dahlan dan Bambang Budiono dari Properti Indonesia, *ia bercerita panjang mengenai masa remajanya yang gemar berkelahi, kedekatannya dengan HR Dharsono dan mendiang AJ Witono, filosofi bisnisnya, kesannya tentang segelintir developer yang menguasai banyak tanah tapi cenderung menelantarkannya, perkembangan bisnis properti di Indonesia, serta keluarganya. Wawancara* Properti Indonesia *dengan Hidayat berlangsung dua kali. Pertama, di Bandung, usai resepsi pernikahan putra pertamanya yang berlangsung meriah. Wawancara kedua berlangsung di kediamannya di Jl. Sisingamangaraja, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan. Berikut ini petikannya.*

Bisa dijelaskan, sejarah Anda terjun ke bisnis properti?

Awal tahun 70-an, saya dan beberapa teman memenangkan tender untuk membangun 175 unit perumahan karyawan BPK di Cinere. Posisinya sebagai kontraktor, tapi saya kira itulah awal saya mengenali bisnis properti. Pengalaman sebagai developer, saya peroleh ketika tahun 1978 saya membangun dua proyek perumahan di Bandung, bekerjasama dengan sebuah grup perusahaan properti dari Jepang, Tokyu Land Corporation.

DALAM SUATU ACARA DI YOGYAKARTA, SEMASA MASIH MEMIMPIN DPP REI

Bagaimana Anda bisa menjalin kerjasama dengan Tokyu Land Corporation?

Tokyu Land berniat membangun beberapa proyek perumahan di Bandung, dan untuk itu mereka mencari perusahaan pribumi untuk dijadikan *partner* lokal. PT Puteraco Indah, sebuah perusahaan kecil milik pribumi di Bandung, tertarik dengan tawaran itu. Saya diminta membeli sebagian saham Puteraco, dan lalu diangkat sebagai salah satu direkturnya, dengan satu tugas: menggolkan proyek kerja sama dengan Tokyu Land.

Kebetulan saya memiliki hubungan yang baik dengan Pak AJ Witono, Dubes RI di Jepang ketika itu. Ketika saya masih menjadi mahasiswa, hubungan saya sangat erat dengannya. Saya menghubungi Pak AJ Witono, dan pada tahun 1976 beliau mengundang saya ke Tokyo. Oleh Pak Witono, saya diperkenalkan kepada para pengusaha dari

Tokyu Land itu. Mereka akhirnya sepakat membangun dua proyek perumahan di Bandung. Proyek pertama dimulai 1978, yaitu perumahan Buah Batu Baru. Di sana dibangun sekitar 300 rumah menengah dan mewah. Saya kira, inilah proyek real estate pertama di Bandung. Proyek kedua, adalah perumahan Sumbersari Indah di Jl. Soekarno-Hatta, juga mencakup 300 rumah menengah dan mewah. Pelaksanaan kedua proyek ini mendapat supervisi langsung dari para profesional Jepang. Di sinilah saya berkesempatan mendalami manajemen bisnis properti, mulai dari menghitung nilai tanah, membuat aprasial dan merencanakan keseluruhan proyek, serta manajemen pembiayaannya.

Dulu, developer seperti Anda, membangun perumahan dengan besaran proyek di bawah 1.000 unit rumah. Kini, mereka bersaing membangun proyek berskala ribuan hektar. Kesan banyak orang, developer

itu sama dengan tuan tanah

Ha ha ha, Bob Hasan juga bilang begitu. Kalau ketemu saya, dia suka meledek, "Hi, sudah jadi tuan tanah kamu." Saya kira, persepsi tentang hal ini harus disamakan dulu. Bagi pengusaha real estate, penguasaan tanah itu semata-mata dalam rangka memberi nilai tambah pada tanah yang dikuasainya itu untuk kemudian dijual kembali. Apapun konsepnya. Dalam konteks ini, developer bisa disebut tuan tanah, karena secara legal dialah yang memegang SK penguasaan tanahnya. Tanah itu menjadi asetnya, yang kemudian akan ia jual kembali dalam bentuk berbagai produk properti. Tapi pada akhir proyeknya, mungkin dia tidak mempunyai sisa tanah lagi.

Faktanya, banyak developer menguasai tanah dalam skala sangat luas, meski kemampuannya untuk membangun terbatas?

Kalau Anda menguasai tanah dalam skala besar, Anda tentu butuh waktu untuk membebaskannya. Apalagi kalau tanah itu sebagian besar milik masyarakat, bukan tanah negara. Perlu waktu panjang untuk bernegosiasi satu persatu dengan pemilik tanah. Anda juga perlu waktu untuk menjalankan konsep pembangunannya. Dalam kedua kurun waktu itulah, tanah tersebut sering dipandang seolah-olah diterlantarkan.

Saya harus mengakui, memang ada beberapa developer yang melakukan penguasaan tanah dalam skala besar tanpa *planning*. Teman-teman di REI, saya kira bisa tunjuk hidung, siapa saja pengusaha yang berkedok developer tapi kegiatannya hanya menguasai tanah untuk dijual kembali ke developer lain dengan harga yang gila-gilaan. Jadi, dia melakukan penguasaan tanah, semata-mata untuk memperoleh *gain*. Mereka tak lebih hanya calo tanah. Orang begini saya kira yang harus kita soroti secara tajam.

Kalau pembebasan tanah berlarut-larut, yang menderita adalah masyarakat yang tanahnya termasuk dalam SK si developer. Dijual ke orang lain tidak bisa, dibangun sendiri tak diberi izin.

Sepatutnya memang ada batas waktu yang wajar. Memang tidak *fair* juga, kalau ada developer yang menguasai lahan luas, sementara dia tidak melakukan

MENJELASKAN MAKET "LEGEND CITY" KEPADA MENPERA IR. AKBAR TANDJUNG

aktivitas apa-apa di atasnya. Tapi, masyarakat juga sering menawarkan harga yang keterlaluan tingginya. Mungkin perlu ada harga patokan tanah yang dibuat oleh satu tim yang beranggotakan berbagai unsur: mulai dari pemerintah, masyarakat, dan developer.

Anda yakin, tim seperti ini dapat membuat keputusan yang netral?

Itulah soalnya. Di Indonesia saat ini, siapapun yang masuk ke dalam tim itu akan dicurigai oleh masyarakat bahwa mereka dikendalikan developer. Karena developer dianggap punya potensi untuk membayar. Akhirnya, mesti ada satu mekanisme yang mengaturnya dan kredibilitas anggota tim itu sendiri perlu dijaga. Ambil contoh di Singapura, dalam tim ini terdapat unsur hakim. Keputusan yang dibuat diteruskan ke pengadilan, dan itulah yang dipakai sebagai acuan. Kalau developer A misalnya, hanya mau membebaskan tanah dengan harga Rp 50 per M^2, padahal harga pasar Rp 200, pengadilan bisa memutuskan untuk mengganti developer A dengan developer lain yang mau membayar sesuai harga pasar yang wajar.

Jika begitu, SK penguasaan tanah bisa ditenderkan?

Suatu waktu, itu dapat terjadi di Indonesia. Sekarang, mekanisme yang mengatur developer yang akan membangun hunian di atas lahan 200 Ha berdasarkan tahap demi tahap saja belum ada. Yang diatur, baru batas waktunya saja. Bisnis properti ini merupakan sesuatu yang baru di Indonesia. Aparat pemerintah juga banyak yang masih belajar, sehingga persepsinya belum seragam. Dalam situasi seperti ini, swasta biasanya memiliki visi bisnis yang lebih maju. Baru kemudian pemerintah membuat peraturannya, setelah mempelajari secara intensif dinamika yang ada. Akibatnya, saat peraturan itu diberlakukan, langkah swasta sudah jauh. Regulasi yang dibuat sering kalah cepat dari dinamika bisnis yang berjalan.

Apakah karena aspek hukum yang lemah itu, banyak developer menjalankan bisnisnya tanpa etika?

Sejak saya menjadi Ketua Umum DPP REI, masalah etika bisnis ini sudah jadi persoalan yang cukup serius. Pada periode saya, REI berhasil merumuskan kode etik yang disebut Sapta Brata. Tapi harus diingat, kode etik itu bukan sesuatu yang mengikat. Sanksi hukumnya tidak ada. Kalau ada yang melanggar, paling-paling dia dikucilkan. Sekarang ini kan banyak orang tidak perduli dengan sanksi moral seperti itu, sepanjang dia masih bisa berbisnis dengan caranya. Ini memang masalah yang perlu dipikirkan, bagaimana agar pengusaha mau berusaha dengan berdasar pada etika.

Konsumen yang merasa dirugikan oleh developer, selama ini biasanya mengadu ke YLKI. Kalau itu dirasakan belum cukup, saya tidak keberatan jika konsumen menuntut melalui jalur hukum untuk menggunakan haknya. Itu salah satu cara untuk menertibkan semua pihak.

Pihak lain yang Anda maksudkan, siapa saja?

Pembangunan perumahan itu bukan hanya dilakukan developer, tapi juga melibatkan berbagai institusi lain, seperti bank dan pemerintah. Ambil contoh, kasus perumahan yang dilalui listrik tegangan ekstra tinggi (TET). Developernya bisa saja disalahkan karena saat dia terima SK, mestinya dia tahu bahwa daerah itu suatu saat akan dilalui TET. Tapi, harus diusut juga pemberi izinnya, mengapa diizinkan bangun rumah di jalur yang dilalui TET. Ketika saya menjadi Ketua DPD REI Jabar, saya tahu persis bahwa sebagian besar Dati II di Jabar belum punya RUTR. *Master Plan* untuk daerah permukiman masih banyak *blank*. Akibatnya, kalau ada investor datang, dia bisa leluasa mendiktekan keinginannya. Itu terjadi di hampir semua Dati II di Indonesia.

Masalahnya, memang tidak sederhana. Mencari planolog itu tidak gampang, juga tenaga administrasi lainnya yang mengerti teknis perencanaan kota. Padahal, RUTR ini merupakan syarat mutlak untuk menyongsong pelaksanaan UU Perumahan dan Permukiman. Di BPN

BERSAMA CIPUTRA DAN FERRY SONNEVILLE: TIGA MANTAN KETUA UMUM DPP REI

sendiri, keluhan tentang keterbatasan alat ukur dan juru ukur sering terdengar. Jadi, kerapuhan struktur bisnis properti di Indonesia saat ini, selain dipengaruhi oleh keterbatasan perangkat hukum, juga SDM-nya. Mengatasinya perlu bertahap. Saya cuma mau ingatkan pemerintah, kalau nanti UU Perumahan dan Permukiman akan diterapkan secara konsekuen dengan mengeluarkan Peraturan Pemerintah-nya, sebelumnya juga harus dicek dulu apakah tenaga-tenaga yang ada hingga di Dati II sudah memadai. Kalau tidak, masalah ini akan terus terjadi.

Situasi seperti ini menguntungkan buat developer, bukan?

Secara *negative thinking* developer mungkin diuntungkan, karena punya peluang untuk mendikte. Tapi harus diingat, pembangunan perumahan itu merupakan investasi jangka panjang, dan produknya akan segera dikenal konsumen. *You* bangun rumah jelek misalnya, dalam jangka waktu yang lama produk Anda yang jelek itu akan terus dilihat orang, kecuali dibumi hangus. Orang tak mau lagi membeli produk Anda. Karena itu kredibilitas developer merupakan hal yang mutlak dipelihara. Terlepas dari kekurangannya, saya respek pada Ciputra yang sangat menjaga masalah kredibilitas ini. Saya tahu Pak Ci punya banyak problem. Tapi demi menjaga kredibilitasnya, ia mau membayar mahal, termasuk memecat pegawai dan melakukan hal-hal yang bersifat intern lainnya.

Saya ngomong begini, karena saya tahu banyak pengusaha yang menjadi *realtor* karena mengikuti teman-temannya. Dalam menjalankan bisnis propertinya, ia tidak berpikir dalam kerangka jangka panjang. Visi dan prilakunya masih seperti pedagang. Begitu dia melakukan investasi, dalam satu dua tahun dia akan jual lagi proyeknya ke developer, dengan menghitung *capital gain*-nya sekian. Saya kira, mental seperti itu harus diubah. Juga cara sikap-sikap *hit and*

BISNIS PROPERTI INI MERUPAKAN SESUATU YANG BARU DI INDONESIA. APARAT PEMERINTAH JUGA BANYAK YANG MASIH BELAJAR. REGULASI YANG DIBUAT SERING KALAH CEPAT DARI DINAMIKA BISNIS YANG BERJALAN.

run lainnya. Itu berbahaya, karena secara esensial, bisnis properti bersifat jangka panjang.

Profesional bidang properti yang ada di Indonesia, menurut Anda apakah sudah memadai?

Kurang. Itu saya rasakan berdasarkan pengalaman saya di Legend City, misalnya. Ini kan proyek besar, masa penjualan dan pembangunannya kita hitung sekitar 20 tahun. Karena priodenya panjang, proyek ini tentu harus ditangani oleh tim yang handal, termasuk tim keuangannya. Kalau kita ngomong investasi Rp 500 miliar, itu kan *planning* jangka panjang. Ada yang pakai kredit investasi, *bridging loan*, dana konsumen dan dana dari pasar modal. Jadi, tidak bisa lagi semata-mata dari ekuiti atau skim pembiayaan yang konvensional. Harus dibuat rekayasa pendanaan yang *shopisticated*. Mulai dari menerbitkan obligasi, mengeluarkan *convertible bond*, hingga *go public*. Itu memerlukan keahlian khusus, dan ahli-ahli seperti itu nggak banyak.

BERMAIN GOLF BERSAMA
IR. SISWONO YUDOHUSODO

Yang mau Anda wujudkan di Legend City, sebenarnya apa?

Terus terang ini proyek idealis. Didukung oleh grup-grup perusahaan yang dimiliki oleh para aktivis REI. *Share*-nya dibagi hampir merata. Kami ingin mewujudkan sebuah kota yang betul-betul didasarkan pada konsep pelestarian lingkungan. Legend City kita harapkan menjadi permukiman terpadu berskala kota yang sejalan dengan isyu penyelamatan lingkungan, yang saat ini menjadi isyu global. Dari segi pembiayaan, proyek permukiman dengan konsep seperti ini memang lebih berat. Tapi, tidak apa-apa, hitung-hitung ini merupakan sumbangan kita bagi usaha penyelamatan bumi ini.

Kalau *trend*-nya adalah pembangunan skala besar seperti itu, bagaimana dengan developer kecil. Apa bisa bermitra dengan developer besar?

Ini sebenarnya isyu lama, sejak saya jadi Ketua REI. Pada akhirnya, kemitraan itu tidak dapat dipaksakan. Kerjasama akan terjadi kalau kedua belah pihak merasa saling memerlukan. Itu harus didapatkan secara alamiah, tidak bisa didikte. Misalnya, developer besar A harus menggandeng developer kecil B. Tapi yang penting, saya kira saat ini mulai ada kesadaran dari teman-teman developer besar yang non pribumi untuk ber-*partner* dengan developer kecil. Saya perlu mengimbau, agar rekan-rekan yang merasa dirinya sebagai developer kecil itu, untuk menjadikan dirinya *reliable* dan mengikuti norma-norma bisnis. Sekali Anda melakukan *cheating*, semua developer, yang sebagian besar anggota REI, akan tahu. Dan jika itu terjadi, Anda akan susah lagi untuk memperoleh kepercayaan.

Sebagian besar perusahaan Anda bergerak di sektor properti. Anda tidak khawatir dengan isyu mengenai akan terjadinya crash?

Betul. Puteraco dan Benua Biru Nusa Group bahkan memutuskan untuk berkonsentrasi di bisnis properti, dengan melepas saham-sahamnya di unit-unit usaha non properti. Kami misalnya, memiliki *share* di Bank Papan melalui PT REI Sewindu. Juga di Bank Dagang dan Industri. Itu juga akan saya lepas sahamnya.

Soal ribut-ribut bakal terjadi *crash* properti, saya kira itu pesimisme yang agak berlebihan. Tapi itu bagus, sebagai *warning* kepada semua pihak untuk mengevaluasi posisinya. Intensitas kegiatan properti tetap harus dilanjutkan, khususnya untuk subsektor perumahan. Karena itu merupakan kebutuhan primer masyarakat. Yang harus diwaspadai adalah subsektor lainnya, seperti apartemen menengah dan mewah yang merupakan barang baru di Indonesia. Kita berharap, dalam proses belajar di sektor properti ini, tidak terjadi *trial and error*. Dalam konteks ini, *warning* mengenai *crash* properti yang berkembang sekarang positif saja.

Hidayat lahir di Jombang pada 2 Desember 1944 (dua Mercedes Benz-nya bernomor seri 212, yang menandakan tanggal dan bulan kelahirannya). Masa kecilnya dilalui di tiga kota: Jombang, Yogyakarta dan Jakarta. Maklum saja, karena ayahnya, P. Dwijowijoto, adalah penilik sekolah yang kerap kali dipindahtugaskan ke berbagai kota. Ketika Hi duduk di kelas 3 SMP, di Jakarta, ayahnya wafat. Anak ke-11 dari 12 bersaudara ini, kemudian tumbuh menjadi remaja yang sering terlibat dalam perkelahian. "Saya banyak menyusahkan keluarga," ujarnya, mengenang. Akibat ulahnya itu, Hi dimusuhi oleh saudara-saudaranya yang lain. Kecuali ibunya, Ny. Sulamihadi, yang selalu melindunginya dari sikap keras kakak-kakaknya, meyakinkan mereka bahwa adiknya itu bisa berubah kalau dibina dengan baik. Ibunya pula yang mendorong Hi untuk meneruskan kuliah di Bandung, setamat ia dari SMA.

Di Bandung, Hidayat diterima di Fakultas Ekonomi Unpad, dan boleh disebut hidup mandiri. Ia antara lain membuka kedai roti bakar Betawi di Dago, mendirikan Radio Mara, dan memiliki sebuah workshop yang mengerjakan

TERLEPAS DARI SIKAP POLITIK PAK TON SEKARANG, SAYA TETAP RESPEK PADA BELIAU. SAYA LEBIH MENGHORMATI ORANG YANG PUNYA PRINSIP, TERLEPAS DARI PRO DAN KONTRA TERHADAP PRINSIPNYA, KETIMBANG ORANG YANG OPORTUNIS.

furniture *dan* woodworking *lainnya bersama beberapa mahasiswa aristektur ITB.* Workshop-*nya itu, antara lain mendapat order mengisi* furniture *Hotel Indonesia dan Bedugul Golf Course, milik Bob Hasan dan Ibnu Soetowo. Ia juga menjadi pemain guitar dan menyanyi pada sebuah kelompok band yang sering tampil di Bumi Sangkuriang. "Sejak awal saya memang mengarah ke bisnis, walaupun lingkungan saya lebih cenderung ke politik," ujar Hi.*

Tahun 1969, dalam usia 25 tahun, Hi menikah dengan Nuraini Machdiati, putri ke-7 almarhum Anwar Tjokroaminoto. Dari buah pernikahannya itu, Hi kini dikaruniai 5 putra. Bulan lalu, ia menikahkan putra pertamanya, Chairul Yaqin, 23, di Bandung. Dua lainnya masing-masing sekolah di London dan di Denver University, dan dua yang terakhir tinggal di Bandung. "Enak juga dulu kawin cepat. Saya masih relatif muda, sekarang anak-anak saya sudah besar." Tapi akibatnya, istrinya terutama, sering merasa kesepian di rumah. Sehingga di Bandung, keluarga Hi baru-baru ini mengadopsi bayi perempuan.

Siapa orang yang paling berperan dalam perjalanan hidup Anda?

Pertama, almarhumah ibu saya. Beliaulah yang selalu melindungi saya dari sikap keras kakak-kakak saya, karena saya menjadi satu-satunya anggota keluarga yang bandel. Saya sekarang bersyukur, punya lima anak yang baik-baik. Setidaknya jika dibandingkan dengan saya, yang sampai mahasiswa masih suka berkelahi. Saya harus menyebut, ini hasil didikan istri saya. Istri saya kan anak kiai, jadi *strict* soal agama.

Kalau orang di luar keluarga?

Kalau boleh berterus terang, Letjen (purn) HR Dharsono lah orang yang banyak berjasa dalam perjalanan hidup saya. Saat beliau menjadi Pangdam Siliwangi dulu, beliau menjalin hubungan yang akrab dengan para aktivis mahasiswa. Saya kira, semua aktivis mahasiswa di Bandung pada pertengahan tahun 60-an tahu bahwa hubungan saya sangat dekat dengan dia. Saya adalah salah satu mahasiswa yang bisa keluar masuk kantor Pangdam, dengan Vespa, jam berapapun juga. Beliaulah yang membuat saya tidak lagi memiliki rasa rendah diri, karena dia selalu menempatkan lawan bicaranya dalam posisi sejajar. Kalau berdialog, walau pendapat saya ngawur, beliau dengarkan dengan baik sampai kemudian diluruskannya. Beliau juga mengenalkan saya kepada rekan-rekan sejawatnya. Ketika Pak Ton tahu saya hidup mandiri, beliau mengajak saya bekerja secara *parttime* di Yayasan Siliwangi, sebagai asisten pribadi Ketua Yayasan Siliwangi, Brigjen Priyatna Padmadiwiria. Saat beliau akan diganti sebagai Panglima, dia titipkan saya ke penggantinya, Pak AJ Witono. "Ini salah satu teman baik saya. Dia selama ini banyak membantu saya," ujar Pak Ton.

Kedua, adalah Letjen AJ Witono. Dialah yang membuka horison berpikir saya. Dulu kan hampir semua aktivis mahasiswa sibuk dengan urusan politik. Setiap diskusi, topiknya selalu berkaitan dengan masalah politik. Sampai akhirnya dia menjelaskan, bahwa *drive* Orde Baru ini bukan hanya di bidang politik, tapi juga menata kembali sektor kehidupan ekonomi. Kalangan swasta akan diberi peran besar. Beliau mengingatkan, "Jangan semua jadi pelaku politik *dong*, nanti siapa yang jadi pelaku ekonomi?"

Waktu Pak Ton di penjara, Anda sering menjenguk?

Terlepas dari sikap politik Pak Ton sekarang, saya tetap respek pada beliau. Saya lebih menghormati orang yang punya prinsip, terlepas dari pro dan kontra terhadap prinsipnya, ketimbang orang yang opportunis. Waktu Pak Ton di penjara saya sering ikut Ibu Ton menjenguk beliau. Setiap lebaran hari kedua, saya selalu mengajak anak-anak bersilaturahmi ke beliau, di penjara. Saya kira keluarga Pak Ton sudah menganggap saya sebagai salah satu anggota keluarga besarnya. Para pejabat di Jabar, mungkin juga mengetahui kedekatan saya dengan Pak Ton ini.

Bagaimana dengan keluarga Pak AJ Witono?

Juga baik. Salah seorang anak mendiang Pak Witono, kini terlibat di Puteraco. Tahun ini, ia mungkin akan dipromosikan untuk menjadi salah seorang direktur.

Anda masih sering kumpul-kumpul dengan rekan-rekan bekas aktivis mahasiswa dulu?

Kadang-kadang kita bertemu. Mereka prinsipnya memahami, jalur yang sekarang saya pilih.

Sampai sekarang, Anda masih sering main musik?

Sudah lama, tidak lagi. Sekarang saya, di rumah Jakarta dan Bandung, mengoleksi berbagai album musik, mulai dari video, laser maupun CD. Sebagian besar berirama jazz.

Anda sudah berpikir untuk mewariskan jaringan bisnis Anda kepada putera-putera Anda?

Semua anak-anak saya beri kebebasan untuk memilih sendiri jalan hidupnya. Bagi saya yang penting, mereka harus berpendidikan lebih baik dari saya. Karena itu, setamat SMA mereka saya kirim sekolah di luar negeri. Celakanya, karena saya tak pernah mempengaruhi mereka, belum ada satupun yang berminat ke real estate. Anak saya yang ketiga, Maxi, misalnya. Dia kuliah di Denver University, Amerika Serikat. Jurusan yang paling terkenal di kampus itu adalah real estate, untuk program MBA-nya. Tapi anak saya itu, malah ambil jurusan bisnis internasional ■

Minister of Public Housing:

New Regulation Concerning Apartment Development.

The scarcity of land within city boundaries has lead to the development of vertical settlements. But the recent development of such apartments in big cities has been mainly targeted to middle to high income people only. To help the low income people own an apartment, a new concept of balanced development of apartments is being created by the government through the office of the Ministry of Public Housing. This regulation will be based on a concept of 1:2:3, which means for each unit of luxurious apartments developed, developers are obliged to build 2 units of middle class apartments and 3 units of low income apartments. According to the Minister of Public Housing, Ir. Akbar Tandjung, this concept is still at an early stage and needs to be further discussed within Ministers of the BKP4N (Badan Kebijakan dan Pengendalian Pembangunan Perumahan dan Pemukiman Nasional / National Advisory and Coordinating Board of Development of Houses and Living Settlements).

To get detailed information concerning this would-be regulation, Properti Indonesia has conducted a special interview with the Minister of Public Housing, Ir. Akbar Tandjung. Here are some excerpts from that interview :

What is the basic drive in designing the concept of 1:2:3 ?

In the last three years, the development of apartments in big cities has been very rapid. What concerned us is the fact that most of these apartments are targeted to the middle to high income people, while the low income people seem to be forgotten. As everybody knows, the low income people have the most need for living settlements.

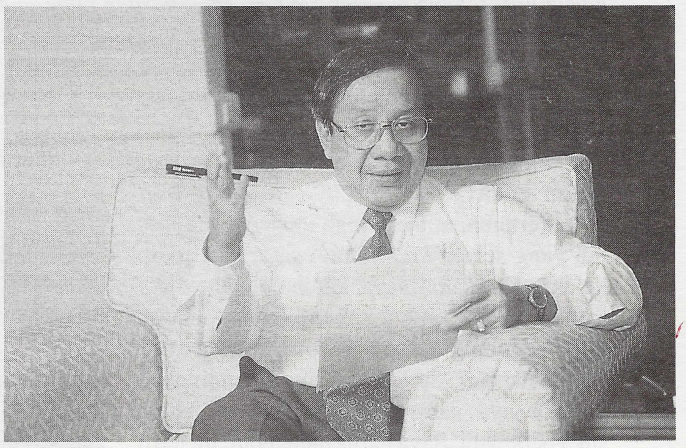
The demand for living settlements in big cities has shown a sharp hike, while the land needed to build such places has become rarer and more expensive. Based on this situation, the government feels the need to push the development of vertical living settlements within cities' boundaries Without this help, it is impossible for low income people to have shelters in big cities. This is our basic drive in introducing the concept of balanced development using the 1:2:3 method in apartment development.

Within the 1992 Joint Declaration of Three Ministers concerning the concept of balanced development for living settlements, the Government has specifically stated that apartment development is not to be bound by this balanced development. Is the new regulation an exception to this concept?

The former concept of balanced development of 1:3:6 is meant for the development of horizontal living settlements. Due to the urgent need of living settlements for low income people today, we decided to implement such a regulation for the development of vertical living settlements.

How far along is the discussion within the Ministry of Public Housing conerning the would-be regulation?

We are still in the preliminary step toward designing this regulation. This concept is still on the drawing board.



MINISTER AKBAR TANDJUNG
LOW COST APARTMENT NEED IS URGENT

We have to make a coordinating board consisting of ministers of the BKP4N, such as the Minister of Public Works, the Minister of Agraria/Head of the National Land Affair Agency, and the Minister of Social Affairs, to name a few. At the last BKP4N meeting, we agreed that the Regulation of Balanced Development of 1:3:6 as stipulated in the 1992 Joint Decree of Three Ministers will be given further detailed instructions, so as not to bring biased interpretations. As far as I know, both these concepts of balanced development are an original product of Indonesia. You can not find such concepts in other countries around the world.

In the process of conception, do you invite developers to give their ideas?

As far as I know, private developers do not want to be involved in this intricate proccess. Most of them simply want us to publish how much they should pay as their contribution to this regulation. The problem is, we can not manage the large amount of their contribution to the devel-

opment of the vertical living settlement. We came to the conlusion that we are not going to be involved in the process of construction, but let the developers build apartments according to our designed regulation. I agree that we still have to find a right working mechanism to carry out this regulation to the benefit of all parties.

What is the government's share in this development of apartments for low income people?

We have asked Perumnas to build such apartments inside some big cities boundaries To Local Governments, we asked that they renovate their slum areas by developing such apartments. The Government will subsidize the capital needed through the Department of Public Works and the apartments will be managed by local governments as living settlements for the low income people.

Is it right that developing vertical living settlements has more constraints than horizontal living settlements?

Financially it is more expensive, since the development of vertical settlements usually needs working capital of as much as 3 times that of horizontal settlements. But we are faced with the fact that we have to optimalize the available land within city limits. After a detailed descriptive study, we have calculated what the investment is worth, and have come to the conclusion that, in the long run, it is not as expensive as one may think. We also take into consideration the big waste in terms of time, energy and money should the workers live too far from their working sites.

Concerning the recently introduced government's Savings Program for Private Employees, is there any increase in government's aid to pay for the down-payment, should private employees want to buy units of such apartments?

Such government aid is based on the down-payment for horizontal living settlements only. Private employees will be allowed to use it as a down-payment to own a unit of such an apartment. Recently the Government has hiked the amount of this aid, which I believe is a great help to private employees.

What is the price of a unit of such an apartment?

We have not yet issued a standard price. But the government trying to make it within a reachable price of under Rp 16 million (US$ 8,000) for each unit.

Concerning the financing, besides the approval of cross-subsidies among the developers, does the Government give any other incentives to the private developer?

As of today, the government gives subsidies Home-ownership Loan Programs. To apartments ma-naged by local governments or BUMNs, we are going to give further help.

What is the specific target for the development of simple apartments within the Pelita VI period?

A specific target has not yet been clarified because the development of such apartments is counted as a part of the Development of the Simple Houses Program. We only specify that such apartments should be built within the boundaries of big Indonesian cities such as Jakarta, Bandung, Semarang, Surabaya and Medan.

The experience of people's rejection of such simple apartments has happened in Palembang. How do you prevent such situations from happening in other cities?

The case of people's rejection to live in simple apartments in Palemban was a special case. Such apartments were developed in a large quantity in Palembang, while there are still a lot of unsold Simple Houses already developed within the city boundaries. It was of no surprise that people chose to live in horizontal living settlements which were available in abundant numbers. To prevent such situations, simple apartments should be build according to the local demand.

Beside the development of simple apartments targeted to be sold, are you going to build rental apartments also?

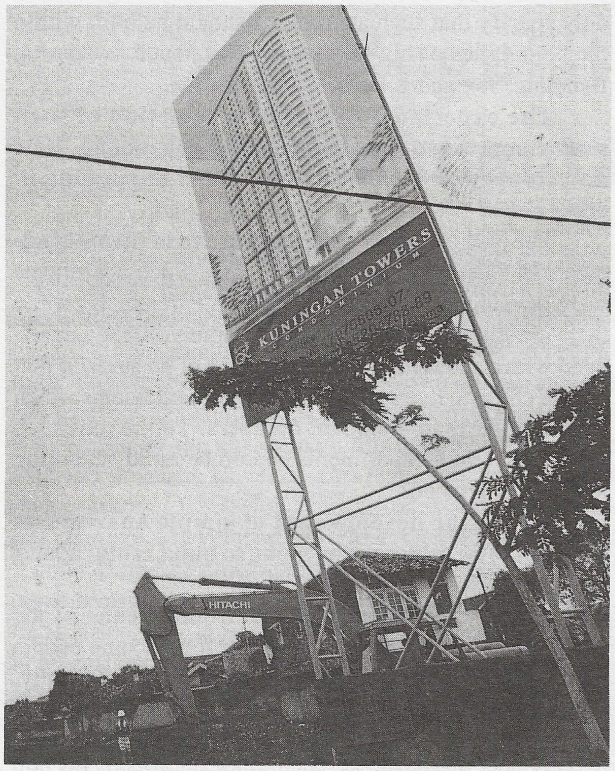
Actually, this idea has long been implemented by the development of rental apartments for low income people by the Municipality of Jakarta and Perumnas. Recently, the offices of the Ministry of Public Housing together with the Japan International Cooperation Agency (JICA) are studying the feasibility of developing apartments for low income people. With this study, we are going to develop the right type of such apartments, together with engineering its financial sources, investments and target rental prices to be paid by the people.

Apartment Development Progress:

Still on the Drawing Board?

Looking at the development of apartment projects, one can see a variety of different results. While some projects show good progress, others show almost none. To find out just how far certain apartment projects have gone toward reaching their scheduled targets, recently Properti Indonesia took an on-site look at certain projects. Let us begin with the good news.

The Oasis condominium project, developed by PT Total Bangun Persada, shows good progress. As Mr. Yan Mogi of PT Sumbermitra Sarana Realtindo, the owner, told Properti Indonesia, the sub-structural works of the



KUNINGAN TOWERS PROJECT
WHERE WORK HAS TEMPORARILY STOPPED

foundation and the 15,000 sq. meter basement floor has been 60% completed.

Pasadena Garden apartment project, located in the Pulomas area, also shows good physical progress. The foundation and basement work is nearing completion. Marius Setiadi, the General manager of PT Pulomas Gemala Misori, told Properti Indonesia that he is optimistic that this apartment project will be finished according to the widely published schedule.

The recently launched Casabella Court apartment has begun piling work. Activity at this project is busy, with cranes and other heavy machines hurriedly working to keep pace with the well-publicized expected delivery time of this project.

Some apartment projects which are nearing full completion are the Sahid Palace apartments, Emerald apartments, King Gate Mansion, Golf Hill apartments and the Juanda Garden apartments. Soon these apartments will be ready to be occupied by buyers.

Not all apartment projects showed good physical progress. The controversial Taman Rasuna Said apartments, owned by the Bakrie Group, still shows no good physical progress. Even the piling works have not been finished. During an interview last year, Mr. Nirwan Bakrie himself told Properti Indonesia that all the piling works will be completed in July 1994. It looks like that his promise is proving hard to keep. But Properti Indonesia's struggle to interview the TRA management board has been unsuccessful since the TRA management has always refused any request for open discussion. One remembers that the promised date of delivery is some time in early 1996, which is a very short time from now.

The Bona Vista apartment project also shows no good progress. Piling works are still unfinished. This is a disheartening situation when one considers that the much published delivery time was promised to be some time in 1995.

The Grand Plaza apartment project, located in the busy business area of Mangga Dua, boasts itself 70% sold but shows zero activity at the site. The area is still full of bushes and weeds.

Some project developments do not even own legal work permits. One recent example was the development of the Kuningan Towers Condominium, at which heavy machines were banned from operation due to the lack of legal permits. The project's initial work of cut-and-fill and all other work activities have stopped due to the sanction given by the Municipality of Jakarta to the developer PT Puri Diamond Pratama.

Unfortunately, in the meantime, thousands of buyers can do nothing but wait and hope.

Opinion:

In the Shadow of a Property Crash?

The prospects in the marketing of apartments, especially high income apartments, is gloomy, according to some sources. The term 'marketing' is polluted with disheartening phrases such as ghost-bookings, crash, bad debts, and over-supply. Laksamana Sukardi, former director of Lippo Bank, has become a well-kown private economic analyst, and has warned that miss-matched credit approval has been widely practiced by certain banks. Short term fund resources, mostly taken from public deposits, have been carelessly pumped to the long term credit of the property sector. This, in the long run, will certainly affect the economic health of the banks, and will surely affect the economy of the nation. Christianto Wibisono, the director of PDBI, predicted that in 1998 there will be as many as 35,000 units of apartments in Indonesia. These apart-

ments, developed mostly by the 10 big groups, are far above the market absorption capacity of the nation.

To some analysts, the uncertain demand in the apartment market is due to the dirty practices of speculators and profit-takers. There are even rumours amongst the public that the price tags are artificial, not dependent on market demand, but tailored to the needs of profit-takers.

Property consultant PT Procon Indah/JLW, a firm with a good reputation, recently published their prediction that as of 1997 there will be a total of 25,000 apartment units completed, of which only 16,000 units have been booked since 1994. Procon believes that a gloomy situation will blanket the apartment business sector in 1995. As Craig Williams, director of PT Procon Indah/JLW Asia revealed, the over-supply situation has affected the occupancy ratio of apartments located at non-prime locations; making it as low as 78% in 1994. He believes that this ratio will stay at the same level all through the 1995 period. On the other hand, the occupancy ratio of apartments at prime locations will stay at over 90%. He was deeply concerned about the high price tagged for luxurious condominiums, looking at the scarcity of end-users.

PARK ROYALE APARTMENTS
ONE OF THE HIGH CLASS APARTMENT COMPLEXES IN JAKARTA

More detailed information was given by Kosmian Pujiadi of PT Pujiadi Prestige, a company that boasts itself as the pioneer in the development of vertical living settlements. Kosmian, who is also the Head of the Office and Apartments of the Indonesian Real Estate Association, revealed that annual demand for living places in the municipality of Jakarta is around 54,000 units. Based on a conservative calculation of only 30% demand to live in vertical settlements, the annual need of apartments in DKI will be around 16,200 units. He further told Properti Indonesia that there are 47 sites of middle income apartments which have been operating in DKI in 1994. On the other hand, there is a target development of 73 sites (29,940 units) of such apartments in the 1994-1997 period. At the end of 1997, there will be an over-supply of almost 34,000 units of middle income apartments. Kosmian hopes that in the future the 30% proportion of people who do not mind living in vertical settlements will slowly grow to a larger number. In the long run demand will surpass the supply. Based on this hope he predicted that the future of the property business in the apartment sector is still promising. Some sources are also still optimistic about the future of the property business situation in 1995. Minister of Public Housing, Mr. Akbar Tandjung, believes that the situation of today's over-supply can be overcome in 1995 due to the fluctuating market demand . 'People always need shelter', he said. 'Today's situation is a good time to see how good an endurance a developer has. This will separatethe one who can survive and the one who cannot,' he added, as quoted by Warta Ekonomi magazine.

To Engartiasto, chairman of Indonesian Property Association, there will be no such property crash in the near future. 'The only thing that may happen in the future is the miss-matching of credit repayments', he said.

A wiser comment was given by Ms. Marie Pangestu, senior analyst of think-tank CSIS. 'Over-supply of apartments units may not be classified as a preliminary sign of a crash in the property business', she warned.

Round Table® Pizza

come and enjoy :

the freshest, best-tasting pizza in town!

We don't take shortcuts with our pizzas. Every day we mix and roll our own dough, blend our own spicy sauce, grate fine natural cheeses and select only the finest, freshest meats and vegetables to go on top.

Real Cheese. Real Toppings. Real Pizza.

Call : 5256763

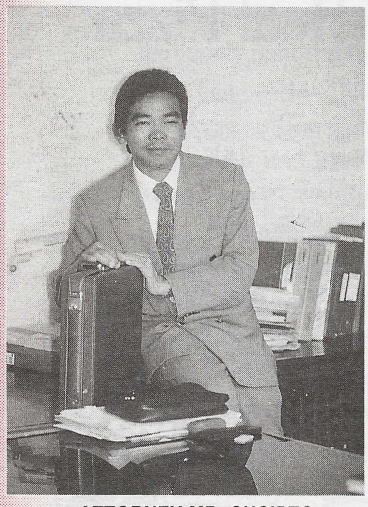
Crash or no crash, as Kosmian Pujiadi commented, it is up to the developers to determine how to open the market. 'It is about time for developers to fulfill their promises to the public. After a period of happy times during which they could sell without displaying real apartments to the buyers, it is now their turn to build and serve the public,' said Kosmian.

Whether this speech by the Head of the Office and Apartments of the Indonesian Real Estate Association is another case of lip service by a big developer or not, one can only know in the future.

Rental

Be Prepared in Rental Disputes

Recently, the frequency of disputes between owners and users of office buildings and living settlements has sharply risen. Usually the disagreement results in problems for the user. Enteos Club, located at the BRI building, a place where ministers and top government officials dine, had such a dispute with PT Mulia Persada Pacific, owner of the BRI Building. The dispute has resulted in disconnection of the telephone lines, water supply, and electricity for Enteos Club. According to Enteos' version of the dispute, from the beginning they had insisted on being provided with a separate air conditioning system from the rest of the building. This is because of their long working hours, which usually last until late at night or early the next day. They could not depend on the central air conditioning system installed for the other companies working in the same building. But Enteos wish was never fulfilled. Those long working hours at night were counted as over-time use of the electrical, telephone and water facilities of the building. This was followed by a substantial rate hike charged by the owner. According to PT Mulia Persada Pacific, Enteos has to pay an extra US$ 12,000 each month, retroactive to 1993. To make matters worse, PT Mulia Persada Pacific accused Enteos of never paying a single cent of rent since the time this club began its operation in BRI Building. This statement caused a heated dispute between the two companies.



ATTORNEY MR. SUCIPTO
UNCLEAR CONTRACTS
CAUSE DISPUTES

The case of Enteos vs PT Mulia Persada Pacific is a classic example of the type of dispute caused by unclear paperwork. As Mr. Sucipto, a well known public attorney specializing of making rental agreements between companies told Properti Indonesia, such kinds of disputes are usually caused by incomplete or unclear written statements put into contracts. 'In general, there are three critical factors in writing a rental contract: (1) establishing the real owner of the rental space, (2) establishing the legal usance permit for the space, and (3) writing a detailed and comprehensive contract chapter by chapter using easy to understand terms'. The real owner of the rented space may become hard to determine if the group owner, whether man and wife or a group of companies, becomes divorced or separated. Users should take careful steps to insist that the name of owner to be put in the contract. This will save the users from a lot of headaches in the future, should things go sour.

Understanding legal usance permits is also crucial . Users must not be lured by promises that someday the legal permit of the site can be changed according to users' need. For example, the Menteng area of Central Jakarta can only be used for a living settlements, not for business activities.

Most rental contracts were proposed and made by the owners. Usually it comes in the form of a thick document given to the would-be user. Most users feel reluctant to read all those pages filled with dizzying technical terms. This type of user is an easy victim to bad owners. Users should take their time and study carefully the contract proposal and discuss it with an expert. Things that should be clarified are: prices, legal rights, period of contract, ability to sub-lease to third party, duties and liabilities of the owners (including taxes and other retributions).

Recent interest hike:

Financial Burden for the Consumer

The first days of 1995 were marked by the issuance of new banks' interest rates for the Home Ownership Loan program. An added hike of 1-2% was instituted by all private banks in Indonesia. The largest hike was made by Bank Prasidha Utama (a 4% increase), which meant a new annual lending rate of 20% from a former 16% rate.

This action, according to Mr. Asmuaji of PT Bank Papan Sejahtera, is caused by the higher costs experienced recently by private banks. Business competition among banks has pushed them to offer attractive high interest rates

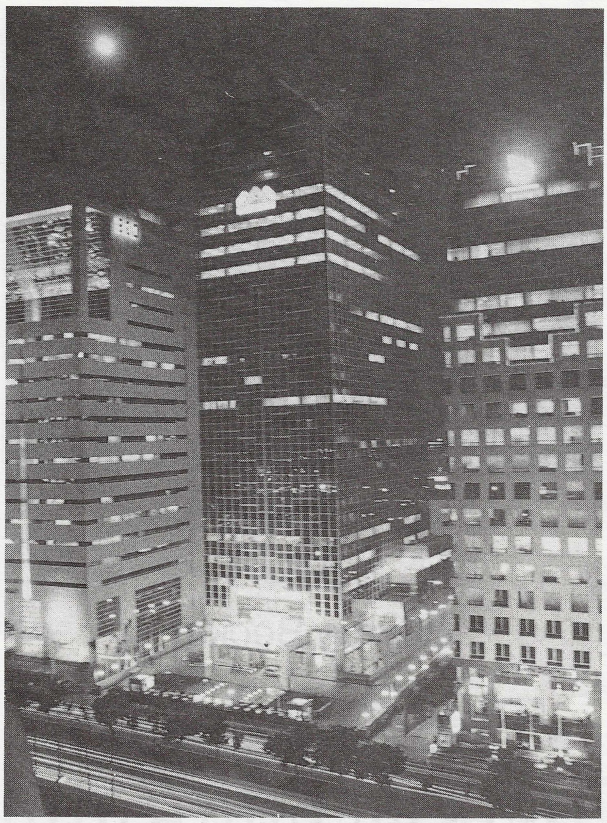
for savings. One method was quite successful : savings in Rupiah were given higher interest rates than savings in foreign currency. Few businessmen want to send their capital abroad if they can earn more through Indonesian banks. But it did not take long before the burden of providing high interest to savers led to an almost unbearablly high cost for the banks. Banks responded by raising their interest rates in all sectors, including the Home Ownership Loan program. Some banks, like Bank Papan Sejahtera, raised their interest rates for the middle to high income people while the poor were spared. For example, interest rates for the Simple Housing Program and Very Simple Housing Program have not changed, remaining at 10% and 8.5% respectively. But interests rates for other types of housing developments have been rising from 0.5% - 1% annually.

Another factor that affects these recent interest hikes, according to Mr. Tarunojoyo of Bank Servitia, is the increase in the prime rate announced last December by the US Fed. This announcement pushed Indonesian banks to raise interest rates in the savings sector to keep Rupiahs at home. This in turn affected the already high operation costs for banks and triggered a hike in interest rates in the credit sector.

Most private banks have raised their interest rates as much as 1%. These include Niaga Bank (19.5% to 20.5%), Andromeda Bank (to 21%), Bali Bank (to 20%), BII (to 20.75%), Uni Bank (to 18%), Sahid Bank (to 21%), Delta Bank (to 19%). The National Savings Bank, according to its Credit Director Ms. Pandamsih, will soon follow suit.

This hike will increase the financial burden to customers. A hike of 2%for a loan of Rp. 100 million (paid over 15 years), will cost an additional Rp. 400,000 in monthly payments.

This situation will also affect the banks. Apart from people fearing to use credit, this will hamper the repayment schedule of debtors. Some banks, like Niaga bank, have already invited their debtors to re-schedule payments. Other banks are trying to generate new borrowers by offering lower interest rates depending on the amount of the down payment.



THREE BANK OFFICE BUILDINGS IN JAKARTA
A HIKE OF 1%-2% IN INTEREST RATES ANNOUNCED

One can say that, as usual, it is the consumer that is burdened the most by these interest hikes. It is imperative for any potential debtor to do an in-depth study concerning rates and pre-paid services (insurance, down-payments, administration costs) before they decide to make the bold move of applying for a home loan. But remember, contrary to the soap operas, bold is not always beautiful!

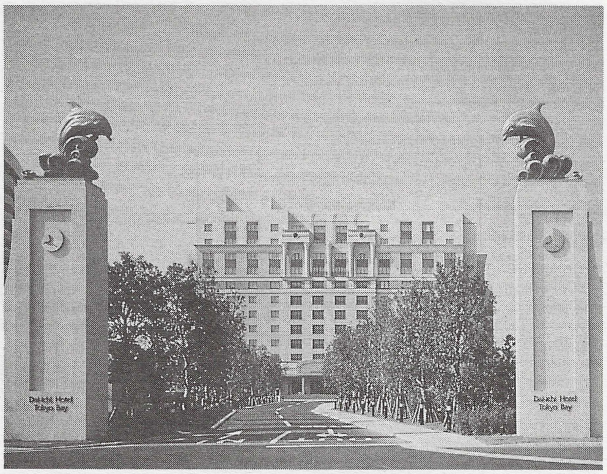
LA PRIMA
GUEST HOUSE & RESTAURANT

Rumah Nyaman & Tenang dalam kesejukan Bandung menanti *Anda di La Prima*

Kamar-kamar dilengkapi dengan :
- *Shower/Batehtub*
- *Air panas/dingin*
- *Telepon*
- *TV colour*

Fasilitas lain :
- *Restaurant*
- *Pelayanan 24 jam*
- *Laundry*

LA PRIMA
GUEST HOUSE & RENTAURANT
Jl. Bukit Raya No. 215 - Ciumbuleuit Atas
Phone (022) 234672
Bandung - Indonesia



DAI ICHI HOTEL, TOKYO
ONE OF MANY ELLERBE BECKET PROJECTS

Ellerbe Becket

The Success of the Design/Build Concept

Ellerbe Becket, the largest architectural/engineering firm in America, hopes to open an office in Jakarta and become involved in developing major projects in the highly competitive but growing market in Indonesia.

Their first project is in Surabaya, a 170 apartment unit multi-use facility under construction now. Now they are preparing to expand into Jakarta. They researched the country for about two years before they came into Indonesia, and their master plan is to be in Jakarta permanently, with as much force as it takes to support a full blown office.

Ellerbe Becket is the largest architectural/engineering firm in America, with over 800 employees. They are recognized as doing leading comtemporary modern architecture. And many think they are the only such firm that has that combination of size and the recognition as being a leader in innovative architecture. Many large firms do solid big buildings but are not recognized for doing the most innovative. Ellerbe Becket is renowned for the artistic design of many of their projects, particularly those designed by master architect Peter Pran.

Of Ellerbe Becket's 800 employees, there are structural engineers, mechanical engineers, electrical engineers, landscape engineers, three departments that do interior design, and one department that does just master plans. They also have a construction side, that does construction administration and design/build. So they have the capability of going from image design to doing a full turn-key project.

So Ellerbee Becket provides a single source responsibility to design/build projects, something that in Europe they have been doing for many years. The traditional conflicts between contractors and architects are eliminated by the use of this concept. Such a firm can guarantee price very early, which contractors won't do without a full set of drawings. But Ellerbe Becket can design into those numbers. This is a solid concept thats been around a long time. Owners and developers can decrease their staff, as they no longer have to have a full pre-construction project managing staff, which is cost-effective for them.

The unique thing about Ellerbe Becket is that the owner can see the entire gamut of what can be done and they can say, 'Well I want this piece, I want that piece.' Ellerbee Becket has the capability to meet a very organized owners needs. Each owner is different; they may have someone on their staff who is very proficient at designing, they may have one sister company that does construction, so a company like Ellerbe Becket does not have to do the whole job; they are flexible, able to adjust to an individual owner's needs. One of the keys to their success has been just that; if an owner just wants the image they have people who can do that; if the owner just wants construction administration they can give him that part too.

However, they do not finance projects. That is the only part of the process they do not come to the table with. They have so many projects, however, and deal with so many financial institutions, they can put owners together with those people.

Ellerbe Becket's background is impressive. They are doing the 1996 Olympic Stadium, they have one of the two foremost sports practices of any architectural firm in the world. They have done some of some of the most well-known Walt Disney buildings, they are doing the remodeling on Madison Square Garden. They are doing all of the Universal Studios theme parks. They are doing cruise ships. They do all of Notre Dame's work. They have another group that just does higher educational facilities. They are also very entrenched in the theme park industry, which is an exciting market all over the globe. they're one of three firms that stays entrenched in the theme park industry. They did all of Universal Studios in Florida, working from the design through to completion. This was a full turn-key mega-project. Also, they were involved with the MGM project in Las Vegas. So, obviously, Ellerbe Becket has vast experience and expertise to bring to Indonesia.

Now they seek an office in Jakarta and the opportunity to use their expertise in using the design/build concept throughout Indonesia, especially in the Jakarta area■

"kataayah, kita nggak pindah-pindah lagi"

Terima kasih
BTN

Tini, Taman Manggu Indah, Pondok Aren - Tangerang

"Dulu Tini kasihan deh, melihat ayah dan ibu, setiap dua tahun pindah lagi...pindah lagi... Tini sendiri ganti sekolah, ganti teman, kamar tidur juga semakin kecil... ach ! sumpek deh. Tapi kata ayah mulai sekarang, kita nggak pindah-pindah lagi.
Dirgahayu BTN dan terima kasih atas jasamu buat keluarga kami."

Keluarga Tini, salah satu dari keluarga yang telah mewujudkan impian memiliki rumah sendiri melalui KPR BTN.

BTN, mewujudkan impian jadi kenyataan.

BANK TABUNGAN NEGARA

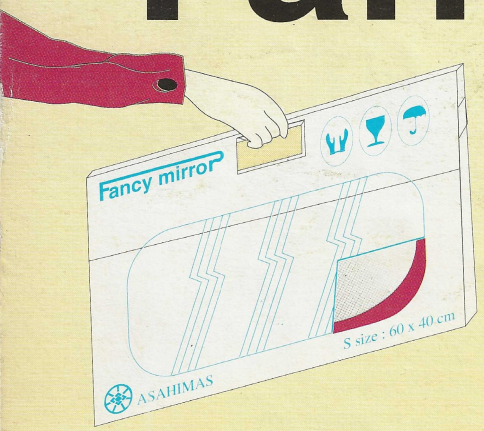
Bila anda tidak memiliki banyak waktu untuk menata cermin rumah anda !!

Tersedia dalam berbagai warna dekoratif: Maroon, Tosca, Blue, Pink, dan Silver

Maka, koleksi dari

Dengan ukuran-ukuran :
Large Size : 122x51 cm
Small Size : 60x40 cm
Ketebalan : 5 mm

Fancy mirror



adalah yang anda butuhkan. Dengan pilihan warna dekoratif yang dapat disesuaikan dengan interior anda, dan dengan system pemasangan yang sangat praktis sehingga dapat dilakukan oleh siapa saja. Desainnya yang luwes diciptakan untuk mengikuti segala jaman dan sesuai untuk ditempatkan dimana saja baik untuk kebutuhan fungsional maupun dekoratif.

Beautiful mirror for Interior use

Contoh - contoh penggunaan :

Pada meja rias

Pada Wastafel

Sebagai dekorasi interior

CLIP DESIGN/94

ASAHIMAS
THE GLASS PIONEER

Fancy Mirror dapat anda peroleh di dealer-dealer kami

JAKARTA (021) : PT. Bangun G.P. : 6696986, 6692108 • PT. Barat D.P. : 6191860, 6190483 • CV. Berkah : 493169, 492120 • PT. Bintang Mustika G.P. : 6396808, 6504306 • PD. Bumi Terang : 715683 • TK. Jatinegara : 8305460, 8752668 • PT. Sinar Rasa Kencana : 5480156, 5483647 • TK. Surya Kencana : 8197584, 8462653 • PT. Pangkal Sumber Rejeki : 6268358, 6263459 • PT. Tamindo Permaiglass : 498515, 497232 •• **BANDUNG** (022) : TK. Daya Sejahtera : 613189, 614584 • CV. Surabaya Raya : 5405467, 5405457 •• **SEMARANG** (024) : UD. Nusa Harum : 540949, 544546 • PT. Samihasa Kita : 545775, 541742 •• **SOLO** (0271) : PT. Suryamustika Artanusamas : 48383, 43414 •• **YOGYAKARTA** (0274) : PT. Indra Bintang Kencana : 62974, 65559 •• **MALANG** (0341) : TK. Bintang Mas : 27900, 27933 •• **SURABAYA** (031) : PT. Multi Arthagraha : 802233, 802266 • PT. Multi Wasa Baya : 361659, 311662 • PT. Serasa Purna Cipta : 832017, 832018 •• **PALEMBANG** (0711) : PT. Alamas K.M.S. : 350534, 357914 •• **BANDAR LAMPUNG** (0721) : PT. Alamas K.M.S. : 31673, 31521 •• **JAMBI** (0741) : PT. Alamas K.M.S. : 31784 •• **MEDAN** (061) : PT. Kaca Mas : 515006, 323152 •• **PADANG** (0751) : CV. Sinar Luas : 33122, 26211 •• **PEKANBARU** (0761) : 33388, 34565 •• **PONTIANAK** (0561) : PD. Bintang Jaya : 36269, 34720 • PT. Gama Dinamika : 37329, 32849 •• **UJUNG PANDANG** (0411) : FA. Tril : 323132 •• **MENADO** (0431) : TK. Jatibaru : 62045, 51885 •• **BANJARMASIN** (0511) : PT. Tekad Kal. Glass : 255305, 255405, 255505 •• **DENPASAR** (0361) : TK. SUMBER KACA 434683, 435128 •• **AMBON** (0911) : UD. TANETE 51594, 56479